

Markus Grübler

Clusterlösung im IT- Bereich

eingereicht als

DIPLOMARBEIT

an der

HOCHSCHULE MITTWEIDA

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Fakultät Wirtschaftswissenschaften

Graz, 2012

Erstprüfer: Prof. Dr. rer. pol. Andreas Hollidt

Zweitprüfer: Prof. Dr.rer.oec. Johannes Stelling

Vorgelegte Arbeit wurde verteidigt am:

Bibliographische Beschreibung:

Grübler, Markus

Clusterlösung im IT- Bereich

Graz, Hochschule Mittweida, Fakultät Wirtschaftswissenschaften

Diplomarbeit, 2012

Referat:

Ziel der Diplomarbeit ist es, einen Business Plan zu Erstellen, um ein Unternehmen im Bereich Server Cloud und Hardwaredienstleistungen zu eröffnen. Dabei sollen die relevanten Daten für die Unternehmung dargestellt werden. In weiterer Vertiefung soll ein Marketing Konzept erarbeitet und dargestellt werden. Im Anhang werden voraussichtliche Finanzdaten dargestellt und ausgewertet.

Vorwort und Danksagung

Ich, Markus Grübler möchte mich auf diesem Weg bei allen Personen bedanken, die mich in meinem Studium unterstützt haben. Ein besonderer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Hollidt, der mich bei dieser Arbeit betreut und unterstützt hat. Weiters möchte ich den Professoren danken, mit denen wir sehr lehrreiche und interessante Blockveranstaltungen hatten.

Im Weiteren Danke ich auch dem Studienzentrum in Weiz, die es uns ermöglicht haben das Studium in Kooperation mit der Hochschule Mittweida zu absolvieren und den Mitarbeitern, die sich sehr um unsere Anliegen bemüht haben und der Firma Wortmann, die mich bei der Auswahl der Serverfarm kompetent unterstützt haben.

Des Weiteren freue ich mich, meinen Kommilitonen und Freunde, mit denen wir uns gemeinsam auf die Klausuren vorbereitet haben, kennen gelernt zu haben. Rückblickend waren es sehr anstrengende und lehrreiche Jahre für uns.

Der allergrößte Dank gilt meiner Familie vor allem meiner Freundin, die mich während des gesamten Studiums bei allen Belangen unterstützt hat.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	1
2. Marketing als Unternehmensstrategie.....	2
2.1.1. Geschichte und Entstehung.....	2
2.1.2. Ziel das Marketing	2
2.1.3. Marketing als Instrument	3
3. Aufbau und Struktur der Sharemotion GmbH.....	6
3.1. Geschäftsidee	6
3.1.1. Ausgangssituation	6
3.1.2. Anforderung an die Wirtschaft	7
3.1.3. Idee/ Vision/ Umsetzung.....	7
3.2. Produkte	8
3.2.1. Server Clouding.....	8
3.2.2. Verkaufsprodukte	11
3.3. Daten der Sharemotion GmbH.....	13
3.3.1. Rechtsform.....	13
3.3.2. Standorte.....	13
3.3.3. Eigentümer.....	15
3.3.4. Geschäftsführer.....	16
3.3.5. Serveranlage.....	18
4. Personalplanung.....	23
4.1.1. Bedarfsspitzen.....	24
4.1.2. Outsourcing	24
4.2. Mittelfristige Personalplanung	25
4.3. Langfristige Personalplanung	25
5. Marketing.....	26
5.1. Leistungspolitik	26
5.2. Preis- und Konditionenpolitik.....	27
5.3. Distributionspolitik	28
5.4. Kommunikationspolitik	29
5.5. Risiken	30

5.6.	Kurz und Mittelfristige Planung	30
5.7.	Langfristige Planung	31
6.	Finanzplanung	32
6.1.	Investitionen.....	32
6.2.	Kapitalbedarf.....	34
6.3.	Steuern und Abgaben	35
6.4.	Umsatzplan	36
6.5.	Materialbeschaffung.....	38
6.6.	Finanzplan	38
6.7.	Gewinn und Verlustrechnung	41
6.8.	Bilanz	44
6.9.	Kennzahlen	45
7.	Zusammenfassung	46
	Anhang.....	47
	Literaturverzeichnis	58
	Erklärung.....	60

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: PREISLISTE	10
ABBILDUNG 2: LEBENSLAUF GRÜBLER.....	16
ABBILDUNG 3: LEBENSLAUF KOTSCHAR	17
ABBILDUNG 4: ANSCHAFFUNG DER SERVERFARM.....	22
ABBILDUNG 5: RAUMPLAN ZENTRALE GRAZ EG.....	56
ABBILDUNG 6: RAUMPLAN ZENTRALE GRAZ KELLER	56
ABBILDUNG 7: RAUMPLAN WIEN.....	57

Tabellenverzeichnis

TABELLE 1: GRÜNDUNGSKOSTEN	13
TABELLE 3: KAPITALBEDARF	34
TABELLE 4: GEBÜHREN UND ABGABEN	35
TABELLE 5: UMSATZPLAN 2013	37
TABELLE 6: FINANZPLAN 2013 1/2	39
TABELLE 7: FINANZPLAN 2013 2/2	40
TABELLE 8: GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG 2013 1/2	42
TABELLE 9: GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG 2013 2/2	43
TABELLE 10: PLANBILANZ 2013	45
TABELLE 11: MATERIALBEDARF	47
TABELLE 12: PERSONALKOSTEN	48
TABELLE 13: WERBUNGSKOSTEN	49
TABELLE 14: UMSATZPLAN 2014	50
TABELLE 15: FINANZPLAN 2014 1/2	51
TABELLE 16: FINANZPLAN 2014 2/2	52
TABELLE 17: GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG 2014 1/2	53
TABELLE 18: GEWINN UND VERLUSTRECHNUNG 2014 2/2	54
TABELLE 19: PLANBILANZ 2014	55

Abkürzungsverzeichnis

EPC	Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH
ERP	Enterprise Resource Planning
CRM	Customer Relationship Management
BTO	Build to Order
IT	Informationstechnik
bzw.	beziehungsweise
%	Prozent
PC	Personal Computer
Std.	Stunde
Sec.	Sekunde

1. Einleitung

Die Idee, ein IT Kompetenzzentrum zu eröffnen wurde im Jahr 2009 geboren. Da es in der Steiermark und auch in Wien, zwar unzählige Hardwarebetreuer gibt, aber nur Einzelne, die dem Kunden eine Komplettlösung bieten können. Die Qualität der einzelnen Anbieter lässt bei der Konkurrenz meist sehr zu wünschen übrig. Im Weiteren ist ein Großteil der Betreuer eine One Man Show und wenn diese wegen zum Beispiel Krankheit und Unfällen ausfallen, kann der Kunde nicht betreut werden. Der Denkanstoß für die Idee ein IT Kompetenzzentrum zu eröffnen, wurde den Geschäftsführern von einigen Kunden der EPC gegeben¹. Derzeit werden alle Kunden an externe Betreuer verwiesen, da die Firma EPC ein reines Software Haus im Bereich ERP/ CRM ist.

Ziel des Businessplanes ist es, ein strukturiertes Unternehmen zu bilden und gleich mit einer guten Marketingstrategie in den Markt einzutreten. Das Kundenklientel sind vor allem kleine bis mittelständische Unternehmen und vor allem Unternehmensneugründer. Da alle Systeme vielseitig einsetzbar sind, eignen sie sich für jedes Unternehmen. Die Unternehmung wird dem Kunden Serverlösungen sowie Clientrechner verkaufen und auch Serverdienste vermieten. Da die Sharemotion GmbH als Komplettanbieter für Businesskunden auftreten wird, werden auch CRM/ ERP Lösungen, Telefonanlagen und Computerperipherie verkauft. Da die Geschäftsführung noch ein Potenzial am Markt sieht, wird ein Eigenständiges Unternehmen gebildet. Im Weiteren sollen voraussichtliche Finanzdaten aufgezeigt und analysiert werden.

¹ vgl. Kundenanfragen der Fa. EPC

2. Marketing als Unternehmensstrategie

Der Begriff Marketing bezeichnet einen Unternehmensbereich, welcher Waren und Dienstleistung optimal vermarktet.² Marketing ist der Prozess der Planung, Entscheidung, Implementierung und Kontrolle aller internen und externen kundenorientierten Unternehmensaktivitäten zum Aufbau und Erhalt komparativer Unternehmensvorteile mit dem Einsatz der Marketinginstrumente.³ Marketing bekommt seit dem Wechsel vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt immer mehr Relevanz.⁴ In unserer Zeit, ist Marketing entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg, so dass man diesem Bereich große Aufmerksamkeit schenken soll und muss. Einfach ausgedrückt denkt jeder bei Marketing an Werbung, doch Marketing ist viel mehr, als nur eine Werbung. Es beinhaltet auch ganzheitliche, marktorientierte Führung, die die Bedürfnisse der Kunden befriedigen kann.⁵ Mitunter fließen auch alle Unternehmensbereiche in das Marketing ein bzw. werden vom Marketingkonzept aus gesteuert und gelenkt.

2.1.1. Geschichte und Entstehung

Marketing als Begriff und Definition entstand zwischen 1910 und 1920 an Amerikanischen Hochschulen und Universitäten. Nach Europa kam Marketing um 1935. Zu Beginn wurde in Deutschland der Begriff Absatzwirtschaft verwendet. Erst in der Wandlung des Marktes wurde der Englische Begriff ins Deutsche übernommen.

2.1.2. Ziel des Marketing

Eine Unternehmung sollte sich so am Markt positionieren, dass sie ein Kunde nicht für ein anderes, vergleichbares Produkt entscheidet. Damit soll der Absatz und der Profit maximiert werden. Des Weiteren soll auch Marketing einen Kunden stärker an das Unternehmen binden.⁶

Man untergliedert die Ziele des Marketings in Oberziele, Marketingziele und Instrumentalziele.

² vgl. Voss (2010)

³ Vollert (2006)

⁴ vgl. Vollert (2006)

⁵ Vollert (2006)

⁶ vgl. Vollert (1999)

Die Oberziele werden durch einige Kriterien klassifiziert.

- Image
- Menge
- Preis
- Qualität
- Existenssicherung
- Umweltschutz
- Marktanteil
- Kundenbindung und Kundenzufriedenheit

Auch Marketingziele müssen zum Erreichen der Oberziele beitragen.

2.1.3. Marketing als Instrument

Marketing- Mix

Der Marketing-Mix ist die umfassendste, einfachste und zugleich wirksamste Kombination aus einem Marketing Konzept und einer Managementstrategie.⁷ Es steuert alle Belangen eines Unternehmens mit und ist ein einheitliches Konzept. Es besteht aus den folgenden Bereichen:

- Leistungspolitik
- Kommunikationspolitik
- Distributionspolitik
- Preis- und Konditionenpolitik

Leistungspolitik

Die Leistungspolitik definiert wie die Produkte dargestellt werden.

Programmpolitische Entscheidungen setzen eine gewissen Programmtiefe und Breite voraus. Hierbei spricht man aber auch von einer Massen- oder Variantenfertigung. In diesem Fall gilt die Strategie der Kostenführerschaft und es gibt nur wenige bis keine Varianten. Diese Strategie zeichnet sich auch für eine kurze Produktlebensdauer aus und spiegelt sich im Low-Price Sektor wider.⁸ Entscheidung zur einzelnen Leistung hat einen Einzelfertigungscharakter. Hier wird genau auf den Kundenwunsch eingegangen und kein Produkt ist baugleich wie das andere. Hier gilt die Strategie der

⁷ vgl. InfoWorld Media Group, Inc. (2000)

⁸ vgl. Vollert (2006)

Differenzierung. Es werden hier natürlich der Nutzen/ Design und Funktionen in den Vordergrund gestellt, jedoch ist diese Strategie im Hochpreissegment zu finden.

Kommunikationspolitik

In diesem Fall spricht man von der Gestaltung nach Außen. In diesem Part wird definiert, wie das Unternehmen sich in der Umwelt wiedergibt. Hier setzt man die passende Werbungsstrategie, Verkaufsstrategie und den Multimediaauftritt fest.⁹

Die Werbungsstrategie setzt fest, in welcher Medienart die Werbung gemacht wird bzw. wie oft. Bei den Medienarten kann es sich um Printmedien, Fernsehwerbung, Radiowerbung, Plakate und Leinwänden handeln. Der Webauftritt und die Webpräsenz sind in der heutigen Zeit einer der mächtigsten Werbungsträger. Mitunter fallen die immer stärker wachsenden Sozial Network Sites, die in der Gesamtheit mehr als 2 Milliarden User aufweisen. Mit diesen Medien erreicht man nicht nur junges Publikum, sondern mittlerweile jede Altersklasse und wird von jedermann benutzt, egal ob Schüler, Student, Arbeiter oder auch Top Managern.

Distributionspolitik

Die Distributionspolitik wird auch Management der Vertriebskanäle genannt. Hierbei wird genau definiert, wie der Vertrieb gestaltet wird. Des Weiteren werden die Logistik und die Lagerhaltung miteinbezogen.¹⁰

Ziel des Außendienstes ist es, so viele Kundenaufträge zu erhalten wie möglich, doch heute ist es weiters wichtig, dass der Außendienst Informationen wie Bedürfnisse und Wünsche der Kunden verwaltet. Ein gut strukturierter Außendienst sorgt für eine nachhaltige Kundenbindung und soll den Kunden bei seiner Kaufentscheidung unterstützen. Bei der Logistik spricht man von der fünf „r“ Lösung. Die Logistik muss dafür Sorge tragen, dass,

- die richtige Leistung,
- in der richtigen Menge,
- am richtige Ort,
- im richtigen Zustand,
- zu minimalen Logistikkosten,
- zur Verfügung steht.

⁹ vgl. Vollert (2006)

¹⁰ vgl. Voss (2010)

Zu einem Lieferservice gehört unter anderem auch die Zeit, Zuverlässigkeit, Beschaffenheit und die Flexibilität. Daher wird die entsprechende Lagerpolitik vom Marketing mitbestimmt.¹¹

Preis- und Konditionenpolitik

Bei der Preispolitik wird festgesetzt, in welcher Preissegmentierung die Produkte Platz finden werden. Hier wird die Qualität mit dem Preis gegenübergestellt. In der Theorie ist es so, dass die Produkte mit einer höheren Qualität der Hochpreispolitik angehören. Produkte der Preisführerschaft gehören der Niedrigpreisstrategie und theoretisch auch der minderen Qualität an. In der Preispolitik wird auch definiert, wie der Preis festgesetzt wird. In der Kostenrechnung setzt man selbst den Preis fest, jedoch gilt dies in den wenigsten Branchen, da der Markt so variantenreich ist, dass man sich an der Konkurrenz orientieren muss. Daher gibt auf dem Käufermarkt, der Markt den Verkaufspreis vor.

In der Konditionenpolitik wird festgelegt, ob die Artikel noch Rabattfähig sind bzw. ob es für den Kunden einen Handlungsspielraum gibt.¹² In einigen Branchen ist es üblich, dass der Listenpreis meist um einige Prozente im zweistelligen Bereich rabattiert wird. Im IT Sektor ist der Aufschlag meist sehr gering gehalten um konkurrenzfähig zu sein.

¹¹ vgl. Vollert (2006)

¹² vgl. Vollert (1999)

3. Aufbau und Struktur der Sharemotion GmbH

3.1. Geschäftsidee

3.1.1. Ausgangssituation

Die Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH ist ein reines ERP/CRM Dienstleistungshaus. Die Firma existiert seit 1996. Es werden ausschließlich Produkte von sage angeboten, angepasst und erweitert. Zum Kundenkreis zählen ausschließlich Betriebe im KMU Bereich. Die Softwarelösungen entsprechen einer Standard Software, sodass sich die Systeme für fast jeden Bereich eignen. Ob es sich um ein Handelsunternehmen, Gewerk oder um einen Produktionsbetrieb handelt, es kann jeder Bereich abgedeckt werden. Derzeit tritt die Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH als Komplettanbieter auf. Zurzeit werden alle Hardwareanfragen an diverse Partnerunternehmen weitergeleitet. Leider sind die meisten EDV Betreuer in Österreich eine ICH AG.¹³ Da aber die Kunden meist mit dem Service sehr unzufrieden sind, wirkt sich das negativ auf die Kundenzufriedenheit aus. Daher haben sich die Geschäftsführer Jochen Kotschar und Markus Grübler im Jahr 2011 dazu entschlossen, selbst Ressourcen im Hardware Sektor aufzubauen.

Es soll das Produktportfolio nicht erweitert werden, sondern es soll eine Tochterfirma geschaffen werden, die Serverlösungen anbietet, hosten und betreuen kann.

Zum Produktportfolio der Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH gehören:

- Fakturasysteme
- Buchhaltungssysteme
- Kundenverwaltungssysteme
- Produktionslösungen
- Erweiterung auf Basis der Standardsoftware
- Spezialentwicklungen für Kunden

Seit 2009 leasen Kunden eher eine Betriebssoftware, als sie zu kaufen.¹⁴ Im Jahr 2010 traten immer stärker die Anfragen auf ob die EPC auch gleich einen Server vermietet, da sehr viele neugegründete Unternehmen keinen Bürostandort haben. Der Kunde hat den Vorteil, dass er sich über Anschaffung, Reparaturen, Schäden und

¹³ Erfahrungswerte der Mitarbeiter der Fa. EPC

¹⁴ Auswertungen der Fa. EPC

Datensicherheit keine Gedanken machen muss. Sie zahlen im Monat einen fixen Betrag und brauchen lediglich ein Computer mit einem Internetanschluss.

Somit wurde die Idee für die die Sharemotion GmbH geboren.

3.1.2. Anforderung an die Wirtschaft

Da es in Österreich knapp 300.000 Unternehmen, wobei es laut Statistik Austria im Jahr 2009 fast 10 % davon Unternehmensneugründer sind, gibt es am Markt ein immer stärker werdendes Potenzial.¹⁵

Die Wirtschaft fordert mehr Lösungsanbieter im IT Sektor. Leider kann man die Statistik dieser Branche nicht ganz genau auswerten, da sie in den Sektor Handel oder in den Sektor Unternehmensberatung und IT-Dienstleistung fällt. Jedoch gibt es an Unternehmensdienstleistern seit 2009 einen regelrechten Boom in Österreich. Daher kann man nicht genau sagen, wie viele Unternehmen aus der Sparte Unternehmensberatung und IT-Dienstleistung in Österreich die 300.000 Unternehmen betreuen.

Die Kunden fordern einen Partner, der Ihnen von der Hardware, über die Software, Drucker und die Telefonanlage anbietet. Sie wollen einen/ maximal zwei Ansprechpartner haben.¹⁶

Die Betriebe fordern auch immer mehr spezielle Anwendung und Auswertungen an eine Lösung. Zum Beispiel muss das Telefon vernetzt sein, Mail und Support Tickets müssen mit verschiedensten Techniken editierbar sein. Bei den Produktionslösungen müssen die Maschinen sekundengenaue Fortschrittmeldungen machen. Bald hat schon jede Firma einen Webshop, wo die Kunden direkt ihre Artikel bestellen können. Die meisten Kunden legen auch auf die Datensicherheit und auf den Standort der Daten sehr viel Wert.

3.1.3. Idee/ Vision/ Umsetzung

Wie schon in der Ausgangssituation beschrieben, soll die Idee der Sharemotion GmbH sein, als Komplettanbieter am österreichischen Markt aufzutreten.

¹⁵ Statistik Austria, www.statistik.at

¹⁶ Erfahrungen der Fa. EPC

Das Produktportfolio reicht von:

- Hardwarelösungen
- Software (ERP, CRM)
- Telefonanlagen
- Serververmietung
- Druckeranlagen

Der Kunde soll umfassend von den Technikern betreut werden.

Ein weiterer Vorteil der Sharemotion GmbH ist, dass es schon bestehende Kunden gibt, die ihr Interesse bekundet haben. Ziel der Unternehmung soll es sein, dass pro Monat mindestens vier Neukunden gewonnen werden, die einen Server mieten oder kaufen. Wobei die Sharemotion GmbH kann von der Mutterfirma 70 aktive Kundeanfragen übernehmen (Stand Dezember 2011). Es werden auch alle 800 aktiven Kunden der EPC angeschrieben, ob sie eine neue Hardware benötigen. Mit diesem Kundenstock und mit den Marketing Aktionen erhoffen sich die Eigentümer, dass hiermit ein guter Start gegeben ist.

3.2. Produkte

3.2.1. Server Clouding

Bei einem Cloudsystem spricht man von einer Rechnerwolke.¹⁷ Die Wolke stellt allen Berechtigten die Daten und Zugriffe bereit.

Die Vermietung in Serveranlagen für Kunden ist das Herzstück der Unternehmung. Ziel ist es, eine entsprechende Serverfarm zu kaufen und diese zweckdienlich für Kunden aufzubereiten. Man virtualisiert die einzelnen Kundenserver auf der Serverfarm. Vorteil ist es, dass man pro Server einige hunderte virtuelle Server erhält. Der Kunde schließt einen Vertrag mit der Sharemotion GmbH ab.

¹⁷ vgl. Horn (2009)

Vorteile:

- Hohe Datensicherheit, die Daten werden mehrfach gesichert.
- Keine Gedanken über
 - Anschaffung
 - Austausch
 - Wiederanschaffung
 - Netzwerkverdrahtung
 - Kühlung
- Kunde zahlt fixen monatlichen Betrag
- Kunde hat auf seinen virtuellen Server einen Vollzugriff

Der Vorteil der Vermietung ist der, dass man die Kundenserver „virtualisiert“ und daher bekommt man mehrere Systeme auf einem physischen Rechner unter. Der Kunde greift mittels einer Remote Sitzung auf den Server zu und braucht daher zum Arbeiten nur einen Rechner mit Internetanschluss, da der Rechner lediglich für die Eingabe (Tastatur, Maus) und für die Ausgabe (Monitor, Drucker) zuständig ist.¹⁸

Es werden auch Softwarepakete installiert, die der Kunde benötigt. Für Produkte die das Unternehmen anbietet gibt es Standardlösungen und diese können für jeden Kunden individuell erweitert und angepasst werden. Für eine externe Software wird die Installation auf Regiekostensatz abgerechnet.

Dieses System der Vermietung ist erst relativ spät entstanden, da man hierzu eine relativ große Internet Bandbreite benötigt. Für Kunden bis zehn Mitarbeiter ist es kostengünstiger ein System zu mieten. Auf der Folgeseite wird die Preisliste für die Softwarevermietung dargestellt. Wichtig ist, dass jeder Kunde sein passendes Paket wählen kann und dass es Standardprodukte dazu gibt. Es werden dem Kunden Standardlösungen angeboten und nach Bedarf wird auch jede Softwarelösung beschafft und installiert. Die Preise gelten im Standard auf 36 Monate. Sollte ein Kunde einen zwölf Monatsvertrag abschließen, dann werden ihm einmalige Installationspauschalen verrechnet, da diese sonst auf die Vertragsdauer umgelegt werden. Wenn der Kunde einen längeren Vertrag unterschreibt, wird ihm ein Rabatt gewährt.

Sollte ein neues Betriebssystem mit Microsoft auf den Markt kommen, dann wird jedem Kunden ein individuelles Upgrade Angebot unterbreitet.

¹⁸ vgl. Metzger (2011)

Art.	Produkt	Beschreibung	System	Exchange	SQL	Festplattenspeicher	User	Sicherung	Wartung ²	Preis/ Monat ¹
010001	Virtual Basic	Die perfekte Lösung für Einzelunternehmer	SBS 2011	NEIN	NEIN	50 GB	1	2- fach	Basic Woche	31,00 €
010002	Virtual Basic Dou	Die perfekte Lösung für Kleinstfirmen	SBS 2011	NEIN	NEIN	70 GB	2	2- fach	Basic Woche	47,00 €
010003	Virtual Basic Pro	Die perfekte Lösung für wachsende Unternehmen	SBS 2011	JA	JA	150 GB	2	2-fach	Basic Woche	144,00 €
010004	Virtual Basic Ex.	Die Lösung für Unternehmer, die alles selbst machen wollen	SBS 2011	JA	JA	150 GB	2	1-fach	keine	97,00 €
010005	Virtual 5	Die Lösung für bis zu 5 Zugriffen	Server 2008	JA	JA	200 GB	5	2-fach	Basic Woche	328,00 €
010006	Virtual 10	Die Lösung für bis zu 10 Zugriffen	Server 2008	JA	JA	300 GB	10	2-fach	Basic Woche	503,00 €
010007	Virtual Business	Die optimale Lösung für KMU's, die einen schnellen Supprt benötigen	Server 2008	JA	JA	500 GB	10	3-fach	Business Woche	675,00 €
020001	5 Clients	Erweiterungsclients					5		Basic Woche	109,00 €
020002	5 Clients Bus.	Erweiterungsclients Business					5		Business Woche	157,00 €
020003	Office Starter	Microsoft Office Starter (Outlook, Word, Excel, Power Point) 1 User								11,30 €
020004	Office Basic	Microsoft Office Starter (Outlook, Word, Excel, Power Point) 5 User								37,30 €
020005	Office Business	Microsoft Office Starter (Outlook, Word, Excel, Power Point) 10 User								142,00 €
020006	Office Pro	Microsoft Office Professional pro 1 User								14,30 €
020007	Sicherheit plus	Damit ihre Daten in einem weiteren Rechenzentrum gesichert werden				300 GB				44,00 €
020008	Service plus	Servicepaket 24/7/365 pro User mit Reaktionszeit von 1 Stunde								57,00 €
020009	Speicher. 50	Speichererweiterung 50 Gb								11,30 €
020010	Speicherer 500	Speichererweiterung 500 Gb								47,00 €
020011	Reaktionspaket	Reaktionszeitverkürzung je User								9,70 €

1: Die Monatlichen Preise gelten bei einer Laufzeit von 36 Monaten

Auf/ Abschläge:	24 Monate	+13% und einen einmaligen Installationsbetrag von 149€
	12 Monate	+30% und einen einmaligen Installationsbetrag von 249€
	48 Monate	-7%
	60 Monate	-18% + 500 GB mehr Speicherplatz
	120 Monate	-33% + 1 TB mehr Speicherplatz

2: Wartung:

Basic	Reaktionszeit: 1 Werktag	Erreichbarkeit Mo bis Do von 9.00 bis 16.30 und Fr 9.00 bis 14.00
Business	Reaktionszeit: 0,5 Werktage	Erreichbarkeit Mo bis Fr von 7.00 bis 18.30
Reaktionszeitverkürzung	Reaktionszeit: 2 Stunden	Erreichbarkeit Mo bis Fr von 7.00 bis 20.00

Abbildung 1: Preisliste

Sicherheit der Kundendaten:

Die Daten werden zwei, drei oder vierfach gesichert. Einmal werden sie lokal auf eine externe Festplatte geschoben. Dieser Vorgang wird im Standard jede Stunde ausgeführt. Hierbei werden immer nur die aktuellen Daten transferiert und gesichert. Diese Sicherung bietet den Vorteil, dass alle Daten schnellstmöglich wiederhergestellt werden können. Als nächstes wird einmal am Tag ein Abbild erzeugt und auch auf eine externe Festplatte gelegt. Hierbei handelt es sich um eine standardmäßige Filesicherung.

In der Nacht wird diese Sicherung auf ein Bandlaufwerk geschrieben und dieses wird eine Woche aufgehoben. Die Sonntagskopien werden fünf Wochen aufgehoben und die Monatskopien ein Jahr. Die Bänder werden an einem Sicheren Ort mit Brandschutz verwahrt. Zu guter Letzt gibt es noch die Option, die Files auf einem externen Server ablegen zu lassen. Damit ist eine Wiederherstellbarkeit der Daten bei 100% gegeben.

3.2.2. Verkaufsprodukte

Server und Clientrechner

Die Server und Komponenten werden bei der Firma Wortmann bezogen. Die Firma Wortmann ist eine Computer Fertigungsfirma in Deutschland. Es werden nur qualitative Komponenten verbaut und verwendet. Sie bieten Serverlösungen im Kleinstbereich sowie auch Serverfarmen an. Die Server werden nach Kundenbedürfnissen zusammengebaut. Des Weiteren wird jedem Kunden auch ein Wartungspaket angeraten, da die Firma Wortmann auch für Hardwareschäden einen vor Ort Support mit 36 Std. Reaktionszeit anbietet. Diese Tätigkeiten führen Unternehmen im Auftrag der Wortmann AG durch.

Clientrechner werden dort bezogen, wo sie gerade lagernd sind, da sie meist am nächsten Werktag benötigt werden. Da die Sharemotion GmbH keine Computer oder nur einen minimalen Lagerwert haben will und kann, muss hier auch auf die Verfügbarkeit der Großhändler verlassen sein. Die Clientrechner werden aus vorkonfigurierte Variante bezogen. Sollte ein Kunden einen speziellen Rechner benötigt, dann wird das BTO Programm von Wortmann genutzt.

Netzwerk und Serverschränke

Die Serverschränke werden von der Firma Lindi GmbH bezogen. Die Firma Lindi GmbH bietet Serverschränke in allen Dimensionen an und liefert diese direkt dem

Kunden. Die Netzkabel und Geräte (Switch, Hub, Router) werden von der Firma HP oder Cisco bezogen. Da die Unternehmer durch ihre Qualifikation auch die Verdrahtung durchführen können, wird diese wahlweise von ihnen selbst oder von Elektrobetrieben übernommen.

Peripherie

Zubehör, wie Mäuse, Tastaturen und Lautsprecher, also alles was man zum Betrieb eines Computer benötigt, wird nach Kundenwunsch bei einem Großhändler bezogen. Preislich wird der Firmenübliche Aufschlag angewendet. Es wird versucht, einige Ersatzteile lagernd zu haben aber von jeder Komponente nur ein bis maximal drei Stück.

Telefonanlagen und Druckerstationen

Telefonanlagen und Druckeranlagen werden dem Kunden angeboten, da die Unternehmung als Komplettanbieter auftritt. Die Anlagen werden von Partnerunternehmen in Graz oder Wien installiert. Die Sharemotion GmbH kauft die Materialien und Dienstleistungen bei den einzelnen Unternehmen zu. Diese haben den Vorteil, dass sie keinen direkten Kundenkontakt haben und wenn der Kunde Fragen hat und etwas benötigt, kann auch wer intern die Fragen beantworten. Es soll vorab die Kernfunktionen gefestigt werden und erst in weiterer Folge könnten Telefonanlagen direkt von Technikern installiert werden. Bei den Druckern werden nur renommierte Marken bezogen. Da diese meist auch gemietet werden, wird mit den Partnerfirmen für die Vermittlung eine Provision vereinbart.

Wartungen

Bei der Wartung spricht man von der Instandhaltung der Hardware und Software der Anlagen. Die Anlagen müssen regelmäßig gewartet werden. Es müssen aus sicherheitstechnischen Gründen immer Programm und Produktupdates gemacht werden. Dies ist in regelmäßigen Abständen durchzuführen. Die Wartung muss man in mehrere Gruppen aufteilen. Wenn der Kunde von der Sharemotion GmbH eine Hardware oder Software kauft, wird ihm zwingend ein Wartungsvertrag angeraten. Dieser soll bei diversen Problemen den schnelleren Support sichern und bringt für den Kunden mehr Sicherheit. Der Wartungsvertrag hängt prozentuell mit dem Verkaufspreis zusammen.

3.3. Daten der Sharemotion GmbH

3.3.1. Rechtsform

Die Sharemotion GmbH wird als Tochterunternehmen der EPC gegründet. Als Rechtsform wird eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung gegründet. Die Stammeinlage von 35.000€ wird von der Muttergesellschaft eingebracht.

Für die Gründung der Firma fallen entsprechende Kosten an.¹⁹ Die Kosten beinhalten die Gründung, Anmelde und Genehmigungskosten, den Eintrag ins Handelsregister, Beratungskosten und die Kosten für den Notar. Die Stammeinlage beträgt gesamt 100.000€.

Gründungskosten

Bereiche	Stammeinlage	Kosten
Vertragserrichtung Notar		€ 2.500
Gesellschaftssteuer (1%)	€ 100.000,00	€ 1.000
Veröffentlichung im Amtsblatt der Wiener Zeitung		€ 120
Firmenbuch-Eintragung		€ 621
Gewerbe-Anmeldung		€ 72
Beratungen		€ 500
Gesamt		€ 4.813

Tabelle 1: Gründungskosten

3.3.2. Standorte

Zentrale/Serverhaus

Die Sharemotion GmbH wird zusammen mit der Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH im Süden von Graz zwei Reihenhäuser kaufen, da es in Graz keine passenden Immobilien zum Mieten gibt. Die Auswahl ist auf eine Fertighausfirma gefallen. Diese bauen in Raaba bei Graz, mitten im Industriegebiet neun Reihenhäuser. Daher eignet sich dieser Standort optimal für die zwei Firmen. Jede Haushälfte weist 140 m² plus Keller auf. Mit allen Anpassungen, die gewünscht werden, kommt die Immobilie auf 233.000 Euro netto. Im Anhang sind die Grundrisse zu finden. Die Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH wird noch einen Teil des Obergeschosses dazumieten, da die Sharemotion GmbH in den nächsten Jahren keine 210 m² benötigt. Baubeginn ist für Mitte 2012 geplant und die Fertigstellung wird im Dezember 2012 erfolgen, damit der normale Geschäftsbetrieb Anfang 2013 aufgenommen werden kann.

¹⁹ WKO

Der Keller soll komplett ausgebaut werden und soll die Serverfarm und einen Besprechungsraum beherbergen. Falls eine zweite Serverfarm benötigt wird, dann kann der Besprechungsraum im Keller umfunktioniert werden oder man kann ins Nachbarhaus ausweichen. Im hinteren Teil wird eine Service Werkstatt entstehen, um nötige Hardware Reparaturen durchführen zu können. Auf der anderen Seite wird die Haustechnik Platz finden. Es soll von der Heizung eine Ökonomische Variante getroffen werden.

Das Erdgeschoss soll genug Platz bieten, sodass bei maximaler Belegung sechs Schreibtische Platz finden. Es wird eine kleine Betriebsküche angedacht. Der Garten soll zu einer Parkplatzzone umfunktioniert werden, damit die Mitarbeiter und Kunden genug Platz zum Parken finden. Vorerst sind acht Parkplätze geplant.

Das komplette Obergeschoss wird vollständig an die EPC vermietet.

Filiale

Es soll ein repräsentativer Standort gewählt werden. Wiener beauftragen lieber Wiener Firmen, dass sieht die Geschäftsleitung auch am Beispiel der Mutterfirma, dass nur wenige Wiener Firmen eine Grazer Firma beauftragen. Daher wird der Firmensitz der Sharemotion GmbH in Wien angesiedelt. Im Weiteren sieht die Geschäftsleitung auch, dass es in Wien mehr Potenzial gibt, um neue Kunden zu gewinnen.

Als Standort soll ein Hochhaus dienen und weiters muss die Gegend eine gute Infrastruktur aufweisen.

Von der Größe sollte er einen Empfangsbereich haben, ein Büros, Lager mit Werkstatt und einen großen Besprechungsraum, der für mindestens zehn Personen Platz bieten soll.

Es sollte die U-Bahn in unmittelbarer Nähe sein, ein Restaurant und zwei reservierte Parkplätze aufweisen. Die sollen wahlweise vom Personal und von Kunden genutzt werden. Hierzu würde sich der Business Park Vienna sehr gut eignen. Im Anhang ist eine Darstellung vom Raumplan zu sehen. Der Besprechungsraum kann auch für andere Firmen vermietet werden, da die Unternehmung selbst den Raum zu Beginn nicht voll auslasten wird.

3.3.3. Eigentümer

Die Sharemotion GmbH wird als Tochterunternehmen der Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH gegründet. Die Anteile werden wie folgt aufgeteilt:

50% EPC EDV Partner Consulting GmbH

50% Markus Grübler

Firmenprofil des Mutterunternehmens

Die Firma EPC – EDV Partner Consulting wurde 1996 von Jochen Kotschar gegründet. Mittlerweile sind im Betrieb 13 Mitarbeiter beschäftigt. Der Firmensitz befindet sich in Graz, seit Oktober 2007 gibt es auch einen Zweitsitz des Unternehmens in Deutschland.

Die Tätigkeiten der Firma EPC sind:

- Verkauf/ Support und Schulungen von ERP und CRM Lösungen von sage
- Anpassung und Erweiterung der Module speziell für Kunden
- Eigenständige Lösungen

3.3.4. Geschäftsführer

Lebenslauf Markus Grübler

1. Persönliche Daten

Name: GRÜBLER
Vorname: Markus
Geburtsdatum: 3. April 1987
Geburtsort: Graz
Religion: röm.- kath.
Adresse: Kasernstraße 94
8042 Graz
Telefon: 0676/84636240
Email: markus.gruebler@sagekhk.net

2. Ausbildung

Schulischer Werdegang:
Volksschule Prochaskagasse 1993 – 1997
HS Schulschwestern 1997 – 2001
BORG- Monsberger 2001 – 2007
Weiterer Werdegang:
College im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen
an der Bulme Graz Gösting 2007 – 2009
FH Mittweida Diplomstudium Wirtschaftsingenieurwesen
2010 -

3. Besondere Kenntnisse

Sprachen:
Englisch – in Wort und Schrift

Zertifikat:
SAP im Bereich Produktionsplanung (PP)+(MM)
div. Microsoft Server Kurse und Zertifikate
Produktlizenzierungen bei sage GmbH (DE) Anzahl 31
Lehrlings Ausbildungsberechtigungsprüfung

4. Berufserfahrung

2012-	EPC Edv Partner Consulting
	Geschäftsführer
2009- 2011	EPC Edv Partner Consulting
	Projektleiter/ Software Consulter

Abbildung 2: Lebenslauf Grübler

Lebenslauf Jochen Kotschar

1. Persönliche Daten

Name: KOTSCHAR
Vorname: Jochen
Geburtsdatum: 13. Jänner 1970
Geburtsort: Wies
Religion: röm.- kath.
Adresse: Bierbaumstraße 1
8053 Graz/ Hart
Telefon: 0676/84636250
Email: jochen.kotschar@sagekhk.net

2. Ausbildung

Schulischer Werdegang:
Volksschule Wies 1977 – 1981
Gymnasium Deutschlandsberg 1981 – 1985
BORG- Deutschlandsberg 1985 – 1990
Weiterer Werdegang:
Studium Wirtschaftswissenschaften TU Graz 1990 – 1997

3. Besondere Kenntnisse

Sprachen:
Englisch – in Wort und Schrift

Zertifikat:
div. Microsoft Server Kurse und Zertifikate
Produktlizenzierungen bei sage GmbH (DE) Anzahl 37
Lehrlings Ausbildungsberechtigungsprüfung

4. Berufserfahrung

2012-	Umwandeln des Einzelunternehmens in eine GmbH EPC Edv Partner Consulting Geschäftsführer als Systemhaus im Bereich ERP/CRM Lösungen
1996- 2011	Gründung eines Einzelunternehmens als Fachhändler für sage Software

Abbildung 3: Lebenslauf Kotschar

3.3.5. Serveranlage

In der heutigen Zeit ist es immer wichtiger, dass die Systeme für die Firmen immer verfügbar sind. Wenn es zu einem Ausfall des Systems kommt, dann sind die Kunden in ihrer normalen Geschäftstätigkeit sehr stark eingeschränkt. Denn es ist heute nicht nur, der Email Verkehr, der nicht abgerufen werden kann, sondern auch der E-Commerce, Online Services, Faktura und Kundeninfosysteme. Sollte ein System für einen Kunden ausfallen, verliert er gegenüber dem Wettbewerb automatisch. Die meisten Interessenten suchen nach Angeboten schon im Internet, und wenn dann der Webshop nicht verfügbar ist, geht der Kunde automatisch zur Konkurrenz. Die Stillstands Zeit für Kunden kann in Einzelfällen sogar den Konkurs verursachen.²⁰

Daher bietet die Firma Sharemotion GmbH ihren Kunden nach Paket eine Verfügbarkeit der Daten bei gesicherten 99% an.²¹ Dazu muss natürlich die Infrastruktur angepasst werden, damit es bei Störungen wie Umweltschäden, Sturm, Gewitter und Leitungsausfällen, die Daten immer abrufbar sind. Um dieses Service zu ermöglichen, benötigt die Unternehmung zumindest eine gesicherte Stromanbindung und ein entsprechendes Notfallsystem. Die Server werden über Batterien gesteuert, sodass die Server normal weiterlaufen. Da die Kapazität der Batterien nur für eine kurze Dauer ausreicht, wird auch ein Dieselaggregat angedacht. Die handelsüblichen Dieselgeneratoren brauchen bis zu 3 Minuten bis sie die volle Stromleistung liefern können. Dazu wird eine Pacific Power II mit einem Mitsubishi Motor angeschafft werden. Die Anlage weist eine Dauerleistung von 13,6 kW Leistung aus. Der mitgelieferte Tank hält bei Volllast 11 Stunden. Da die Serverfarm nach derzeitigem Aufbau maximal 3000 Watt benötigt, wird für das Notstromaggregat eine Betriebszeit von einem Tag angenommen. Natürlich soll das Aggregat so ausgelegt sein, dass die Anlage noch erweitert werden kann. Das Aggregat wird im Außenbereich untergebracht werden. Es soll neben dem Betriebsgebäude ein Platz bleiben, damit man maximal zwei Generatoren dort positionieren kann. Bei diesem Dieselgenerator ist die Ausfallssteuerung schon inkludiert. Es wird die Stromversorgung an das Aggregat angeschlossen. An dieser werden die Batterien angeschlossen. Erst an den Batterien werden die Netzteile für die einzelnen Baugruppen angeschlossen. Die angedachte Serveranlage beinhaltet derzeit 10 Netzteilen zu je 600 Watt. Diese werden auch redundant ausgeführt. Sollte ein Netzteil ausfallen, springt das zweite Netzteil ein. Daher sind zu Beginn maximal fünf Netzteile aktiv. Aus diesem Grund

²⁰ vgl. Metzger (2011)

²¹ vgl. Horn (2009)

wurde für jeweils zwei Netzteile eine Batterie von APC mit jeweils einer Leistung von 1400 Watt angedacht. Es soll immer ein aktives und ein inaktives Kabel in einer Kreuztechnik angeschlossen werden. Damit kann mittels Batterie der volle Betrieb für mindestens 7 Minuten abgerufen werden. Dieser Wert ist theoretisch und gilt für die Auslastung bei 80%. Laut des Erzeugers des Generators erfolgen der Start und die volle Leistungsabgabe binnen vier Minuten.

Netzwerk/ Internetanschluss

Es soll im Standard eine Standleitung bei einem lokalen Internetanbieter bezogen werden. Dies ist auch ein entscheidendes Kriterium für die Grundstückswahl. Es muss zumindest eine Synchrone Leitung von 50 M/Bit hergestellt werden können. Jedoch sollte die Leitung noch weiter Ausbau fähig sein. Da diese Leitungsgeschwindigkeit meist nur mehr über Lichtwellenleiter abgerufen werden kann, wird noch eine zweite Sicherheitsleitung in Kupfer hergestellt werden. Hier ist aber eine Leitung von 4 M/Bit in beide Richtungen ausreichend. Um im Falle des Falles eines Netzausfalls beider Leitungen, gibt es auch vom Mobilfunkanbieter A1 auch noch einen Stick mit einer Leistung von 100 M/Bit Download und bis 7,2 M/Bit Upload. Dieses System wird auch an den zentralen Router angesteckt und sobald die Leitung eins ausfällt, soll die Verbindung aufgebaut werden. Die Netzwerkverdrahtung der Server wird über Lichtwellenleiter intern erfolgen. Mit dieser Leitungstechnologie kann die 40- fache Geschwindigkeit gegenüber einem LAN Kabel erreicht werden. Die Leitungen nach außen sollen separat erstellt werden, damit es keinen Punkt mit einer erhöhten Fehlerquelle gibt. Damit werden auch alle Anlagen wie Storage Lösungen und Serveranlagen mit bis zu 3 Leitungen ausgestattet, jedoch sind 2 Leitungen mindestens nötig. Es wird jede Verdrahtung zu einem eigenen Switch gezogen, damit auch wenn eines dieser Geräte ausfällt, eine weitere Netzwerkversorgung besteht. Damit entstehen zwar die 5-fachen Kosten für die Verkabelung, aber eine redundante Verkabelung wird zwingend benötigt. Die einzelnen Netzwerk Geräte werden von qualitativen Herstellern wie HP oder auch Cisco bezogen.

Die Serveranlage

Die Serveranlage wird bei der Firma Wortmann in Deutschland bezogen. Die Anlage weist einen Rechnerverbund auf. Ein Rechnerverbund wird meist Cluster genannt und bezeichnet mehrere vernetzte Computer/Server.²² Die einzelnen Bauteile werden meist über ein redundantes Netzwerksystem verbunden. Vorteil ist es, dass ein

²² vgl. Metzger (2011)

Rechner auch die Leistung seines Nachbarn nutzen kann, sofern der Bedarf besteht. Die Serverfarm wird als Hochverfügbarkeitscluster ausgeführt.²³ Diese zeichnet sich besonders bei der Steigerung der Leistungsverfügbarkeit aus. Wenn ein Prozessor ausfällt oder überlastet ist, kann der laufende Dienst auf einen anderen Knoten migriert werden. Ausschlaggebend ist es, dass alle Komponenten mehrfach abgesichert werden.²⁴ Wenn es irgendwo einen Flaschenhals geben würde und dieser fehlerhaft wäre, dann würde das ganze System stehen und ausfallen. Es wurde damit eine Failcluster Verbindung eingesetzt. Dieses System setzt einen Rechner als Primärsystem ein und im Falle einer Überlastung oder eines Ausfalls wird ein weiterer Rechner eingesetzt. Der Vorteil darin liegt, dass die Umschaltung der Zugriffe binnen Sekunden geschaltet werden kann. Um dieses System nutzen zu können, muss die gesamte Netzwerkarchitektur und die Speichermedien an ein 40 Gigabit Netzwerk System angebunden werden. Damit können pro Sekunde bis zu 5 GB Daten verschoben und abgegriffen werden.

Um diese Clusterlösungen zu ermöglichen, muss auch eine Clustersoftware installiert werden, die die Dienste auf die einzelnen Rechner verteilt. Dazu wird die Lösung von Veritas Cluster Server eingesetzt. Die einzelnen Betriebssysteme werden mittels VM Ware installiert.

Zu Beginn sollen nur drei Module zum Einsatz kommen. Wobei 2 Systeme derzeit als Primär Systeme geschaltet werden und im Bedarf gemeinsam auf ein drittes System ausweichen können. Für Speichererweiterungen der Kunden gibt es 1 Rack mit 23 Terra Byte Speicherleistung. Für die Backup Kopie werde handelsübliche NAS Lösungen genutzt, da es bei der Sicherung nicht auf die Geschwindigkeit und Leistung ankommt.

Da der Serverraum eine Fläche von 18m² aufweist, können bis zu zwölf Netzwerktürme installiert werden. Da in jeden Netzwerkturm bis zu 14 Module passen, ist alles für einen Ausbau gerichtet.

Das Servermodul

Je nach Ausbaustufe können pro Primärsystem bis zu 50 virtuelle Systeme installiert werden. Sobald 80% von einem Primärserver ausgelastet sind, wird ein neues Primäres Modul angeschafft. Pro fünf Module wird ein Sekundärrechner in Betrieb

²³vgl. Horn (2009)

²⁴vgl. Metzger (2011)

genommen. Diese Technik ist zwar kostenintensiver, als die reine Primärvariante, jedoch kann dieses System im Notfall auch sofort die Dienste des anderen übernehmen. Der Kunde soll wirklich immer die Möglichkeit haben, seine Daten abzurufen. Die Daten sollen zweigeteilt werden. Im Hochverfügbarkeitsnetz sollen nur die Programme und Dienste abgerufen werden. Reine Userdaten werden auf den Storage Platten gelagert.

Serverfarm

Artikel	Anzahl	Datum	Auslegung	Speicher	Festplatte	Kosten	Leasing*
TERRA SERVER 6220	2	Jän. 13	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 15.100,00	€ 450
TERRA SERVER 6220	1	Jän. 13	Sekundär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SAN 3420 iSCSI 10Gbit (B-t-O)	1	Jän. 13	Speicher		23 TB	€ 12.020,00	€ 355
TERRA SERVER 6220	1	Mai. 13	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SERVER 6220	1	Jun. 13	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SERVER 6220	2	Okt. 13	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 450
TERRA SERVER 6220	1	Okt. 13	Sekundär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SAN 3420 iSCSI 10Gbit (B-t-O)	1	Dez. 13	Speicher		23 TB	€ 12.020,00	€ 355
Gesamtkosten Jänner 2013 bis April 2013/ Monat							€ 1.030
Gesamtkosten Mai 2013/ Monat							€ 1.255
Gesamtkosten Juni 2013 bis September 2013/ Monat							€ 1.480
Gesamtkosten Oktober 2013 bis Dezember 2013/ Monat							€ 2.510
Gesamtkosten 2013							€ 18.825
TERRA SERVER 6220	2	Jän. 14	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 15.100,00	€ 450
TERRA SERVER 6220	2	Mär. 14	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 15.100,00	€ 450
TERRA SERVER 6220	1	Mär. 14	Sekundär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SAN 3420 iSCSI 10Gbit (B-t-O)	1	Mär. 14	Speicher		23 TB	€ 12.020,00	€ 355
TERRA SERVER 6220	2	Mai. 14	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 450
TERRA SERVER 6220	1	Aug. 14	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SAN 3420 iSCSI 10Gbit (B-t-O)	1	Aug. 14	Speicher		23 TB	€ 12.020,00	€ 355
TERRA SERVER 6220	2	Okt. 13	Primär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 450
TERRA SERVER 6220	1	Okt. 13	Sekundär	80 GB	5,4 TB	€ 7.540,00	€ 225
TERRA SAN 3420 iSCSI 10Gbit (B-t-O)	1	Okt. 14	Speicher		23 TB	€ 12.020,00	€ 355
Gesamtkosten Jänner 2014 bis Februar 2014/ Monat							€ 2.960
Gesamtkosten März bis April 2014/ Monat							€ 3.990
Gesamtkosten Mai 2014 bis Juli 2014/ Monat							€ 4.440
Gesamtkosten August 2014 bis September 2014/ Monat							€ 5.020
Gesamtkosten Oktober 2014 bis Dezember 2014/ Monat							€ 6.050
Gesamtkosten 2014							€ 55.410

* Leasing:

Wird Angeboten und genutzt von Grenke Leasing. Dauer eines Leasingvertrages 36 Monate. Keine An und Restzahlung

Abbildung 4: Anschaffung der Serverfarm

4. Personalplanung

Zu Beginn soll ein Techniker aufgenommen werden und für die Filiale eine Sekretärin. Dazu werden schon im Sommer/ Herbst 2012 Anzeigen in Printmedien und Zeitungen aufgegeben.

Techniker/in

Die Aufgabe der Techniker ist es, die Serveranlagen für die Kunden wunschgerecht einzurichten und diese zu warten. Sie sollen den Kunden unterstützen und Sicherheit geben.

Der Techniker wird mit dem üblichen Dienstvertrag von 38,5 Std. angestellt. Die Dienstzeit soll so angelegt sein, dass die bei den Technikern ca. 60 bis 70% ihrer Zeit verrechenbar ist, und es soll ca. 15% der Zeit für Schulungen und Weiterbildung reserviert werden, damit die Techniker immer am aktuellen Stand der Technik sind. Die weiteren 20% sollen für außerplanmäßige Wartungen und Notfälle, Fahrzeiten, und administrative Zwecke dienen. Die Mitarbeiter sollen nie zu 100% ausgelastet werden, da erfahrungsgemäß immer einige Dinge sofort erledigt werden sollten und damit Bedarfsspitzen besser abgedeckt werden können.

Sekretärin

Die Aufgaben des Sekretariats soll es sein, die Anrufe entgegen zu nehmen und diese entsprechend weiterzuleiten oder Notizen zu hinterlassen.

Im Weiteren soll die Verrechnung erledigt werden, Newsletter und Aussendungen erstellt werden. Nach einer Abschätzung der Geschäftsführung wird dieser Arbeitsbereich mit einer Teilzeitarbeitskraft für 20 Stunden pro Woche abgedeckt.

Aufgaben der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung soll grundsätzlich den Verkauf übernehmen, da kurzfristig kein Vertreter finanziert werden kann. In weiterer Folge soll diese Tätigkeit an einen Vertreter ausgelagert werden. Die Buchhaltung wird hausintern von einem Geschäftsführer erledigt. Die weiteren Tätigkeiten sind:

- Techniker unterstützen, sofern es benötigt wird.
- Operative und Strategische Unternehmensführung
- Personalführung
- Marketing
- Buchführung
- Leiten und Lenken des Unternehmens

4.1.1. Bedarfsspitzen

Falls es in einem Monat zu einer erhöhten Auslastung kommt, sollen die Mitarbeiter die Bedarfsspitzen mit Überstunden abdecken. In Österreich darf ein Mitarbeiter max. 60 Stunden/ Woche arbeiten und das auch nur 12 Wochen im Jahr. Damit sollten kurzfristige Spitzen abgedeckt sein. Falls dies kurzfristig nicht ausreicht, wird auch der Geschäftsführer Markus Grübler den Bedarf abdecken. Grundsätzlich soll die Personalstruktur aber so aufgestellt sein, dass die Mitarbeiter nur zu 70% ausgelastet sind. Notfalls kann man kurzfristig auch Schulungen weglassen, damit eine höhere Kapazität erreicht werden kann.

4.1.2. Outsourcing

Bei Outsourcing spricht man von Tätigkeiten, die man selbst macht und dann an jemanden Fremden weitergibt. Man sollte niemals seine Kernkompetenz nach außen verlagern. Bei der Sharemotion GmbH werden die Bereiche, die das Mutterunternehmen abdeckt ausgegliedert. Jedoch werden die Mitarbeiter der Firma EPC im Namen der Sharemotion GmbH auftreten. Für den Kunden soll es nicht ersichtlich sein, dass dies ein zugekauftes Personal ist. Für den Kunden soll im Vordergrund und bei der Abwicklung immer die Sharemotion GmbH stehen. Damit kann sich die Sharemotion GmbH das nötige Know-how im Bereich der Betriebssoftware sparen. Da die Techniker der Firma EPC EDV Partner Consulting GmbH in diesem Bereich sehr erfahren sind und in der Branche schon sehr lange tätig sind.

4.2. Mittelfristige Personalplanung

Mittelfristig muss auf alle Fälle ein weiterer Techniker, sowie die vorhandenen Mitarbeiter ausgelastet werden. Sobald die zwei Techniker mehr als zwei Monate durchgehend ihr Stundenkontingent überschreiten, soll ein weiterer Mitarbeiter aufgenommen werden. Um das Team weiter wachsen zu lassen, wird für Mitte 2014 ein Lehrlingsplatz angedacht. Da auch mit steigender Kundenzahl der administrative Part größer wird, wird auch das Sekretariat mit einer zweiten Teilzeitkraft oder mit einer Vollzeitkraft ausgestattet.

4.3. Langfristige Personalplanung

Langfristig soll ein Vertreter angeschafft werden, um die Geschäftsführung beim Verkauf und beim Vertrieb zu unterstützen. Hierzu soll ein Headhunter beauftragt werden, der bei einem anderen Unternehmen den Vertreter abwerben soll. Ein Headhunter wirbt Personen an, bzw. tritt mit diesen in Kontakt. Die Verhandlungen laufen nur über den Headhunter. Es ist in der IT Branche sehr schwer qualitative Vertreter zu finden. Der Vertreter soll dann auch noch einen Assistenten/in erhalten, der ihm bei der Angebotslegung unterstützen kann. Im Weiteren werden noch mehrere Techniker aufgenommen. Die Struktur soll so sein, dass es pro zwei Techniker einen Lehrling gibt. Es soll der Personalbestand bis 2016 auf neun bis zwölf Angestellte wachsen. Es werden auch in den Folgejahren einige Filialen und Standorte entstehen. Angedacht wird Innsbruck mit einem Techniker und auch in Salzburg mit einem Techniker. Der Server Hosting Bereich wird am Standort in Graz bleiben.

5. Marketing

Strategie

Bei der Sharemotion GmbH wird ein Marketing Mix als Strategie Anwendung finden. Dieser ist sehr einfach und gut steuerbar. Des Weiteren steuert es einige Unternehmensbereiche mit.

5.1. Leistungspolitik

Die Unternehmung bietet Eigenleistungen und Zukaufleistungen an. Bei den Eigenleistungen wird die Strategie der Differenzierung zum Einsatz kommen. Es wird in diesem Sektor von einem Dienstleister erwartet, dass alles gelöst und realisierbar ist. Daher wird es in diesem Fall zwar ein Basissystem geschaffen werden, dieses kann für jeden Kunden individuell angepasst werden. Die einzelnen Kunden sind in jeder Unternehmensbranche tätig, daher ist es wichtig, dass man auch für jedes Unternehmen die passende Lösung hat. Der Kunde kauft beziehungsweise mietet die Lösung, die für ihn optimal ist. Daher ist natürlich mit einem Massenanbieter im Bereich Serververmietung kein Vergleich erstellbar.

Zum Vergleich bieten die Konzerne Server Massenpakete an. Diese sind aber Standalone Systeme und können, wenn überhaupt, nur minimal angepasst werden. Diese weisen zwar auch eine redundante Hardware aus, werden aber auf einen riesigen Clustersystem abgebildet. Daher können die Kosten so minimiert werden. Sollten aber alle User gleichzeitig in das System einsteigen, gibt es einen gigantischen Absturz und 100.000 Ende sind dann von ihrer IT Infrastruktur abgeschnitten. Daher wird im Haus der Sharemotion GmbH mehr Qualität auf die Verfügbarkeit und Erreichbarkeit gelegt, als auf den Verkaufspreis. Da aber auch günstige Einsteigerpakete angeboten werden, gibt es auch einige Produkte die sich im Low Price Segment befinden. Die meisten Lösungen finden sich im Hochpreis Sektor, da das Augenmerk in diesem Fall auf Sicherheit, Verfügbarkeit und Geschwindigkeit fällt.

Bei dem Verkaufsartikel kann man keine Strategie erkennen oder definieren. Hier werden die Artikel und Komponenten nach Bedarf beim Großhändler bestellt. Hier wird aber auch immer auf die Bedürfnisse des Kunden eingegangen und das Produkt bestellt, welches optimal genutzt werden kann. Da es in der IT Branche so ist, dass die Artikel schon morgen „veraltet“ sind, wird kein großer Lagerbestand bzw. Lager

angedacht. Es werden einige Komponenten auf Lager gelegt, die immer schnell verfügbar sein müssen.

Daher kann man sagen, dass die Strategie der Differenzierung mit einer hohen Programmbreite und Tiefe zum Einsatz kommen wird.

5.2. Preis- und Konditionenpolitik

Die Preisstrategie wird im Großen und Ganzen die Hochpreisstrategie verfolgen. Da es in der IT Branche zwar global sehr viele Clouding Anbieter gibt, doch Lokal gesehen gibt es nur wenige die eine solche Dienstleistung an Kunden anbietet. Die meisten Hardwarebetreuer und Firmen beschränken sich ausschließlich auf den Verkauf von Produkten. Daher wird der Preis vorab mit einer Vollkostenrechnung festgesetzt. Danach wird in einer Konkurrenzanalyse der Preis von der Konkurrenz gegenübergestellt und auch gegebenenfalls angepasst, so dass die Preise mit anderen lokalen Anbietern vergleichbar sind.

Mit internationalen Konzernen mitzuhalten ist nicht möglich, jedoch bieten sie dem Kunden ein Produkt ohne Varianten an. Damit können sie ihren Preis als Preisführer halten. Unternehmensziel der Sharemotion GmbH soll es sein, dass die Kunden an das Unternehmen gebunden werden. Der Profit soll durch einige wenige Kunden entstehen und nicht durch die Masse und Menge. Wichtig ist für den Kunden, dass die Unternehmung als Komplettanbieter beauftragt wird und diese führt für jenen alles aus. Da das Unternehmen nur lokal auf zwei Märkten in Österreich auftreten wird (Graz und Wien). Es wird zwischen den zwei Regionen keine preislichen Unterschiede geben. Daher werden die Preise als Festpreis ausgeführt. Es wird für die Vertreter sicher ein gewisser Handlungsspielraum angedacht werden, aber mit dem Ziel, dass der Kunde eine längere Laufzeit nimmt oder dass der Kunde vorab gleich mehrere Nutzungsjahre bezahlt.

Die Konditionenpolitik dient dazu Rabatte und Abschläge zu definieren. Es wird zu Beginn sicher Aktionen für den Kunden geben, damit man Neukunden an das Unternehmen bindet. Da es nachgewiesen ist, dass ein zufriedener Kunde den Umsatz leicht verdoppeln kann²⁵. Im weiteren Verlauf bezahlen die Kunden dann die regulären Stundensätze.

²⁵ vgl. Vollert (2006)

5.3. Distributionspolitik

Es soll der Vertrieb aktiv betrieben werden. Damit bietet man den Kunden einen Service an, der in der heutigen Zeit wieder viel wichtiger wird. Der Vertrieb soll derzeit von den Geschäftsführern durchgeführt werden. Diese sollen sich um die Anliegen und Bedürfnisse der Kunden kümmern. Ein Außendienst bietet auch den Vorteil, dass sich die Kunden betreut fühlen und sie sollen von den Vertretern auch beim Verkauf unterstützt werden. Wichtig ist, dass die Verkäufer von der Technik auch eine Ahnung haben, damit sie dem Kunden alle Fragen beantworten können. Es kann für ein IT Haus das Ende sein, wenn ein aggressiver Käufer unterwegs ist, der auf Biegen und Brechen Aufträge machen will und dem Kunden das Blaue vom Himmel verspricht, was die Firma schlussendlich nicht halten kann. Daher muss dieser Part von einem technischer Verkäufer durchgeführt werden, um solche Fehlschläge zu vermeiden. Mit 2015 wird ein Vertreter angedacht, um die Geschäftsführung zu entlasten. Dieser Mitarbeiter soll zwar schon auf einer Provisionsbasis arbeiten, jedoch einen Prämienlohn erhalten. Damit versucht die Leitung beim Verkauf eine Qualität zu wahren, als das die Verkäufer ein geringes Grundgehalt haben und von den Provisionen leben. Mit dem Prämienlohn wird sichergestellt, dass die nötige Grundmotivation erhalten bleibt.²⁶

Bei der Logistik und Lagerhaltung kann man von einer „Just-In-Time“ Lösung sprechen. Es werden die Komponenten beim Großhändler bezogen. Sofern dieser die Ware lagernd hat, ist diese am nächsten Werktag im Haus. Da im IT Sektor ein Lager nicht finanzierbar ist, da es sehr viele Ladenhüter gibt, wird nur das nötigste auf Lager gelegt. Der Grundbedarf soll auf Komponenten abzielen wie Netzteile, Arbeitsspeicher, Festplatten, Mäuse, Tastaturen und Batterien sowie Netzwerkzubehör. Es soll auch immer eine geringe Anzahl von Pc's und Notebooks von maximal fünf Stück lagernd sein. Diese Geräte sollen für Kunden sein, bei denen die Hardware defekt ist und die noch am gleichen Werktag einen Ersatzrechner benötigen.

Im Normalfall wird nach Auftragserteilung und Erhalt der Anzahlung die Kundenware bestellt. Um die Zeitplanung optimal zu gestalten sollen Technikertermine zumindest eine Woche vorab fixiert werden.

²⁶ vgl. Voss (2010)

5.4. Kommunikationspolitik

In die Werbung wird die Unternehmung zu Beginn einen hohen Betrag investieren. Damit soll die Bekanntheit des Unternehmens gesteigert werden. Die Werbung soll in einschlägigen Printmedien Annoncen geschaltet werden. Damit kann man am besten die Führungskräfte der Unternehmen erreichen. Dazu werden die Annoncen mehrfach geschaltet, damit die Werbung auch nachhaltig ist. Es sollen diverse Medien und Zeitschriften herangezogen werden. Die regionale Zeitung wird sich für die Sharemotion GmbH nicht eignen, da man mit der Aktion keine Privatpersonen angesprochen werden sollen, da diese nicht zum Kundenkreis gehören.

Es wird eine Homepage geben, in der sich das Unternehmen repräsentieren kann. In diesem sollen die Produkte und Lösungen direkt angeboten werden. Damit das Unternehmen im Internet mit Schlagworten gefunden wird, wird bei Google das Adwordssystem angedacht. Damit soll die Sharemotion GmbH auch als Top Link erscheinen wenn man die Begriffe Hardware, IT, Software, Serververmietung, Serverrent, Clouding System usw. sucht. Damit sollen Kunden angesprochen werden, die einfach wahllos im Internet herumsurfen. Mit den Google Adwords erhofft sich die Geschäftsführung mindestens 200 Klicks pro Tag. Laut einer Google Auswertung werden diese Begriffe wie Serververmietung, EDV Betreuer bis zu 4000 mal pro Werktag eingegeben.²⁷ Bei Messen und IT Veranstaltungen wird versucht, immer einen Verkaufstand zu finanzieren, da auf diesen Messen genau das Kundenpotenzial angesprochen werden kann. Es sollen auch allgemeine Messen wie die Gründermesse in Graz oder Wien besucht werden. Zur weiteren Kundenwerbung soll die Angestellte im Wiener Büro eine Telefonakquise machen. Obwohl diese Art des Kundengewinns zwar sehr schwach ist, ist es im Bereich der IT jedoch zielführend, Kunden direkt anzusprechen. Im weiteren Verlauf soll entschieden werden, ob ein Call Center beauftragt wird, oder ob ein weiteres Personal aufgenommen werden soll. Im Weiteren bietet die Wirtschaftskammer in Österreich Adressen von Unternehmensgründern an. Dies soll natürlich genutzt werden, da ein Großteil der Gründer noch kein EDV System besitzen.

²⁷ Google Inc, www.google.at

5.5. Risiken

Es ist natürlich immer ein gewisses Risiko, dass die Unternehmung fehlschlägt und nicht beim Kunden ankommt. Da aber das Marketing sehr vielschichtig angelegt wird, kann das Risiko minimiert werden. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass die Muttergesellschaft schon einen bestehenden Kundenstamm von 800 aktiven Kunden aufweisen kann. Derzeit werden diese Anfragen an andere Unternehmen weitergeleitet. Sobald die Sharemotion GmbH aktiv ist, werden alle Kundenanfragen der EPC an die Sharemotion GmbH weitergeleitet.

Zu Beginn wird ein sehr großer Kapitalanteil in die Werbung investiert, damit sollen langfristig die Kunden geworben werden. Da die Kunden Verträge für die Mietung der Server abschließen, sind die Einnahmen in diesem Bereich gesichert. Ein Zahlungsausfall wird in diesem Fall zu bewältigen sein, da die Vermietung der Server im Voraus im Monat bezahlt werden muss.

5.6. Kurz und Mittelfristige Planung

Zu Beginn soll wie das oben beschriebene Konzept eingehalten werden und gegebenenfalls kleine Änderungen vorgenommen werden. Die Investition in die Werbung, Homepage, Online Marketing sind zwar im Verhältnis sehr kostenintensiv, jedoch sollen damit vor allem in den ersten Jahren viele Neukunden aufmerksam werden. Es sollen auch immer Aktionen für Kunden geschaffen werden. Ziel soll es sein zumindest 4 Neukunden pro Monat zu werben. Da man aber ca. 200 Klicks auf die Site pro Tag rechnet. Die Geschäftsführung rechnet mit einem bis zwei Kunden die eine Lösung mit fünf Usern bestellt, einen Kunden mit einer neuen Serveranlage im Verkaufsbereich und einen bis zwei Kunden im Bereich Hosting mit 10 Clients und mehr. Diese angenommenen Werte erhofft sich die Geschäftsleitung, doch diese Werte können bei Bedarf natürlich immer überschritten werden.

Mittelfristig soll noch zur Verstärkung des Außendienstes ein Vertreter aufgenommen werden. Von diesem erhofft sich die Geschäftsleitung, dass er durch den Kundenkontakt einige Leads erhalten wird. Er soll die Kundenzufriedenheit erhöhen. Da bei den Firmen oft die Empfehlungen weiterhelfen. Die Struktur im Marketing soll bis 2015 beibehalten werden.

5.7. Langfristige Planung

Langfristig soll das Marketing Konzept überarbeitet und angepasst werden. Wenn die jetzigen Marketing Aktionen richtig beim Kunden ankommen, dann kann sich die Leitung auch vorstellen, eine Agentur für das weitere Vorgehen zu beauftragen. Ziel der Unternehmung soll es sein, dass ein Mittelständischer Betrieb mit bis zu 20 Mitarbeitern entsteht. Es wird auch angedacht, eine Niederlassung in Nachbarländern zu schaffen. Vorab sollte ein Standort zumindest in Salzburg und in Innsbruck geschaffen werden. Von diesen Standorten könnte auch schon der Süden von Bayern bedient werden.

6. Finanzplanung

6.1. Investitionen

Unter dem Begriff Investition versteht man die Beschaffung von Betriebsgegenständen wie Immobilien, Anlagen, Maschinen und Werkzeug durch Einsatz von finanziellen Mitteln.

Als größte Investition für die Sharemotion GmbH sollte man den Betriebsstandort in Graz sehen. Die weiteren Investitionen sind zwar für den täglichen Geschäftsbetrieb auch notwendig, aber im Vergleich machen alle übrigen Investitionen nur 30% gegenüber der Immobilie aus. Da die Serveranlagen für den Hostingbetrieb geleast werden, wird hier der Investitionsbedarf niedrig gehalten. Um die Versorgung der Server zu sichern muss ein Generator angeschafft werden. Im Weiteren muss auch der Serverraum mit zwei Klimageräten ausgestattet werden, da die Hitzeentwicklung in diesem Raum zu stark ist. Da die Server eine hohe Anzahl ihrer Leistung auch an Hitze abgeben, würden in kürzester Zeit 40 bis 50 Grad entstehen. Für die eigene Verwaltung werden Rechner und Laptops angeschafft, jedoch kein weiterer Server, da eine Partition für interne Zwecke auf der Serverfarm herangenommen wird. Für die Werkstätten wird jeweils ein Feinmechaniker Werkzeugwagen angedacht und eine allgemeine Werkstattausstattung wie Werkbank, Bohrmaschinen, Schraubensortiment und weiteren Kleinteilen.

Es müssen wie unten dargestellt auch Schreibtische und Ausstattung angeschafft werden. Handys werden keine angeschafft, da bei lokalen Mobilfunkanbietern die Handys bei Verträgen inkludiert sind. Die Kopierer werden gemietet, da diese mit einem All-in Vertrag sind und damit kommen keine unerwarteten Kosten auf die Unternehmung zu. Zum Telefonsystem, dass wird zusammen mit der Firma EPC angeschafft, da eine qualitative Telefonanlage mehr User und Nummern steuern kann, als wie es eine Firma nutzen könnte. Zu Sicherheit soll noch ein Betrag von 20.000 € auf Reserve gelegt werden, um nicht berücksichtigte Investitionen durchführen zu können.

Investitionen

Anzahl Einzelpreis ND(Jahre) Zustand Gesamtkosten Abschreibung Anmerkung								
Fuhrpark								
	PKW	2						Leasing
Immobilien								
	Haus Graz	1	€ 233.000	15	NEU	€ 233.000	€ 15.533	
	Kaufnebenkosten		€ 16.310		NEU	€ 16.310		rund 7% vom Kaufpreis
	Klima / Haus+ Serverfarm	1	€ 14.000	5	NEU	€ 14.000	€ 2.800	
	Zentrale Wien				NEU			Miete
	Kauton Zentrale Wien	1	€ 5.000	5	NEU	€ 5.000	€ 1.000	
Ausstattung								
					NEU			
	Schreibtische	6	€ 1.150	3	NEU	€ 6.900	€ 2.300	
	Besprechungsraum Wien	1	€ 3.000	3	NEU	€ 3.000	€ 1.000	
	Ausstattung Büros	2	€ 1.500	3	NEU	€ 3.000	€ 1.000	
	Ausstattung Vorraum/ WC	1	€ 2.000	3	NEU	€ 2.000	€ 667	
	Küche Graz	1	€ 2.500	3	NEU	€ 2.500	€ 833	
	Kleinmaterial	1	€ 2.500	3	NEU	€ 2.500	€ 833	
EDV								
					NEU			
	Generator	1	€ 8.400	3	NEU	€ 8.400	€ 2.800	
	Serverfarm	1						Leasing
	Computer	4	€ 1.080	3	NEU	€ 4.320	€ 1.440	
	Laptop	5	€ 1.120	3	NEU	€ 5.600	€ 1.867	
	Pheripherie	1	€ 1.500	3	NEU	€ 1.500	€ 500	
	Drucker	2	€ 460	3	NEU	€ 920	€ 307	
	Kopierer	1			NEU			Miete
	Telefonanlage	1	€ 2.000	3	NEU	€ 2.000	€ 667	
	Netzwerk	1	€ 10.400	3	NEU	€ 10.400	€ 3.467	
	Werkzeug	1	€ 2.000	3	NEU	€ 2.000	€ 667	
	Beamer	1	€ 890	3	NEU	€ 890	€ 297	
	Handy	3						Vertrag
	Fax	2	€ 284	0	NEU	€ 568		
	Telefone	6	€ 174		NEU	€ 1.044		
	Kleinmaterial	1	€ 500		NEU	€ 500		
	Homepage	1	€ 7.500	3	NEU	€ 7.500	€ 2.500	
	Software	1	€ 3.200	3	NEU	€ 3.200	€ 1.067	
	Reserve	1	€ 20.000			€ 20.000		
Summe			€ 340.468			€ 357.052	€ 41.543	

Tabelle 2: Investitionen

Serverfarm

Die Serverfarm wird wie im oben beschrieben. Die Ausrichtung wird nach der Marketingschätzung dimensioniert. Die Farm wird geleast, da die Anlage laufend erweitert wird und nach 36 Monaten ins Eigentum der Sharemotion GmbH eingeht. Zu Beginn werden die ersten vier Module bestellt und montiert. Sobald ein Modul zu 80% ausgelastet ist, wird ein weiteres Modul montiert. Daher ist diese Lösung beliebig erweiterbar. Pro fünf Rechner Modulen muss ein Sekundärmodul montiert werden. Dies dient dazu, dass bei einer Überlastung oder eines Rechnerausfalls ein anderer Rechner einspringen kann. Pro Anlage kommen ca. noch 400€ Verdrahtung hinzu und pro 24 Modulen muss ein neuer Netzwerk tower einmalig gekauft werden. Die Anlagen sind so ausgelegt, dass sie der Betrieb für ca. fünf Jahre benutzen kann. Nach dieser Zeit sollen sie ausgetauscht werden, wobei diese, sofern sich die Technologien nicht zu stark ändern, als Sekundärrechner eingesetzt werden.

6.2. Kapitalbedarf

Die Finanzierung der „Sharemotion GmbH“ setzt sich aus der Kapitaleinbringung der Eigentümer und aus der Finanzierung durch Banken zusammen. Da es dem Eigentümer nicht möglich ist, alle Investitionen aufzubringen, wird ein langfristiger Kredit bei der Hausbank aufgenommen. Da die Kreditwürdigkeit durch die Einlage gegeben ist, wird ein kalkulatorischer Zinssatz mit 6% angenommen. Das aufgenommene Kapital wird langfristig auf 150 Monate abbezahlt. Im weiteren Verlauf ist kein weiterer Kapitalbedarf bekannt. Langfristig kann ein Ausbau der Serveranlage erfolgen, doch die derzeitige Infrastruktur reicht bestimmt für die nächsten Jahre aus. Die Eigentümer führen dem Unternehmen jeweils 50.000€ als Eigenkapital zu. Damit wird auch die Mindesteinlage einer GmbH von 35.000€ erreicht und überschritten.

Finanzierung

Art	Zinssatz pro Jahr	Tilgung pro Monat	Betrag
langfristige Finanzierung			
Bankkredit	5%	€ 2.000	€ 300.000
kurzfristige Finanzierung			
Lieferantenkredit			
Eigenmittel			
EPC EDV Partner Consulting			€ 50.000
Markus Grübler			€ 50.000
Gesamt			€ 400.000

Tabelle 3: Kapitalbedarf

6.3. Steuern und Abgaben

Für die Leasingfahrzeuge fallen monatlich KFZ Steuern an. Da die Unternehmung einen eigenen Standort plant, muss auch mit Müll und Kanalgebühren gerechnet werden. Am Standort in Wien muss diese Abgaben der Vermieter treffen. Als Mieter bezahlt man nur die Betriebskosten, da sind alle Gebühren schon inkludiert. In Österreich gilt im Weiteren für Radios und Fernseher die Rundfunkgebühr GIS. Da sich in jedem Fahrzeug und auch im Büro ein Radio befindet, muss diese Gebühr abgeführt werden. Für die Firmen gilt auch die sogenannte Kommunalsteuer, die direkt an die Gemeinde abgeliefert wird. Als letztes wird noch ein weiterer Punkt mit sonstigen Gebühren angeführt.

Gebühren

Bereiche	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr
KFZ- Steuer	€ 67	€ 174	€ 174	€ 174	€ 174	€ 174	€ 937
Müllabfuhr	€ 59	€ 59	€ 59	€ 59	€ 59	€ 59	€ 354
Kanalgebühr	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 198
GIS Gebühr	€ 100	€ 0	€ 100	€ 0	€ 100	€ 0	€ 300
Kommunalsteuer	€ 85	€ 85	€ 85	€ 85	€ 85	€ 85	€ 510
Sonstige Gebühren	€ 400	€ 320	€ 112	€ 58	€ 74	€ 58	€ 1.022
Gesamt	€ 744	€ 671	€ 563	€ 409	€ 525	€ 409	€ 3.321

Bereiche	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	2. Halbjahr
KFZ- Steuer	€ 174	€ 174	€ 174	€ 174	€ 174	€ 174	€ 1.044
Müllabfuhr	€ 59	€ 59	€ 59	€ 59	€ 59	€ 59	€ 354
Kanalgebühr	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 33	€ 198
GIS Gebühr	€ 100	€ 0	€ 100	€ 0	€ 100	€ 0	€ 300
Kommunalsteuer	€ 85	€ 85	€ 85	€ 85	€ 85	€ 85	€ 510
Sonstige Gebühren	€ 74	€ 58	€ 74	€ 58	€ 74	€ 58	€ 396
Gesamt	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 2.802

Bereiche	Gesamtjahr
KFZ- Steuer	€ 1.981
Müllabfuhr	€ 708
Kanalgebühr	€ 396
GIS Gebühr	€ 600
Kommunalsteuer	€ 1.020
Sonstige Gebühren	€ 1.418
Gesamt	€ 6.123

Tabelle 4: Gebühren und Abgaben

6.4. Umsatzplan

Im Zuge einer Marktstatistik wurde der Bedarf und Verkauf geschätzt. Durch die intensive Marketingstrategie ist der geplante Umsatz realistisch.²⁸ Im Weiteren kommt die Geschäftsleitung aus der EDV Branche und kennt damit auch die Bedürfnisse der Kunden. Einer der Geschäftsführer ist seit 20 Jahren in der Branche tätig. Die Vermietungspreise ergeben sich wie folgt: Zu Beginn werden alle 800 aktiven Kunden der EPC angeschrieben. Davon haben schon ca. 80 Kunden Interesse an einer Mietung geäußert. Die Leitung geht davon aus, dass bis zu 40 Kunden mit Jänner in die Mietung einsteigen. Im weiteren Verlauf werden vier Neukunden pro Monat angenommen. Damit ergibt sich eine gute Geschäftsgrundlage, da die Beträge im Vorfeld eingezogen werden und kalkulierbar sind. Im Bereich des Verkaufs sind die Umsatzzahlen geschätzt, doch dort ist die Handelsspanne nicht all zu groß, sodass eine Umsatzschwankung nicht den Ausschlag bringt. Bei der Dienstleistung wird für die Region Wien ein Stundensatz von 110€ pro Stunde angenommen. Im Vergleich verlangen die Betreuer zwischen 90 bis 130€ pro Stunde. In Graz wird ein Stundensatz von 100€ angenommen. Da es in Graz leider einige Anbieter gibt, die ihre Stundensätze bei 80€ haben. Daher wird ein Preis von 100€ angenommen, da alle Mitarbeiter und das Unternehmen Microsoft zertifiziert werden und zu Beginn den Silver Status erhalten.

Die weiteren Einnahmen stammen aus Komplettangeboten für Kunden. Da die Geschäftsführer aus dem ERP/CRM Bereich kommen, können diese gleich die Betreuung und den Support übernehmen. Falls keine interne Betreuung möglich ist, wird das an die Partnerfirma weitergeleitet. Der Verkauf von übrigen Umsatzgruppen ergibt sich aus Provisionen von Partnerbetrieben.

²⁸ vgl. Lutz (2010)

Geplante Umsatzerlöse für 2013

Bereiche	Jänner	Februar	März	Abpril	Mai	Juni	1. Halbjahr 2013
Clouding Anlagen	€ 3.640	€ 4.700	€ 5.200	€ 5.670	€ 6.700	€ 7.200	€ 33.110
Verkauf Server/ Clientrechner	€ 18.300	€ 28.300	€ 31.700	€ 44.100	€ 36.300	€ 24.100	€ 182.800
Dienstleistung	€ 3.700	€ 5.600	€ 6.700	€ 7.400	€ 8.640	€ 9.740	€ 41.780
Verkauf ERP/CRM		€ 4.700	€ 4.100	€ 990	€ 6.200	€ 2.540	€ 18.530
Vermietung	€ 740	€ 1.350	€ 1.550	€ 4.750	€ 3.650	€ 2.140	€ 14.180
Verkauf übrige	€ 360	€ 2.400	€ 3.140	€ 2.240	€ 2.870	€ 3.410	€ 14.420
Gesamt	€ 26.740	€ 47.050	€ 52.390	€ 65.150	€ 64.360	€ 49.130	€ 304.820

Bereiche	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2. Halbjahr 2013
Clouding Anlagen	€ 8.100	€ 8.500	€ 9.100	€ 9.700	€ 10.100	€ 10.800	€ 56.300
Verkauf Server/ Clientrechner	€ 11.400	€ 22.740	€ 34.520	€ 41.800	€ 43.560	€ 35.840	€ 189.860
Dienstleistung	€ 7.400	€ 6.800	€ 9.800	€ 10.700	€ 11.870	€ 10.740	€ 57.310
Verkauf ERP/CRM	€ 750	€ 5.700	€ 11.300	€ 14.700	€ 3.100	€ 4.400	€ 39.950
Vermietung	€ 2.100	€ 3.540	€ 2.410	€ 3.870	€ 4.410	€ 4.600	€ 20.930
Verkauf übrige	€ 750	€ 2.740	€ 3.540	€ 4.570	€ 5.170	€ 4.740	€ 21.510
Gesamt	€ 30.500	€ 50.020	€ 70.670	€ 85.340	€ 78.210	€ 71.120	€ 385.860

Bereiche	Gesamtjahr 2013
Clouding Anlagen	€ 89.410
Verkauf Server/ Clientrechner	€ 372.660
Dienstleistung	€ 99.090
Verkauf ERP/CRM	€ 58.480
Vermietung	€ 35.110
Verkauf übrige	€ 35.930
Gesamt	€ 690.680

Tabelle 5: Umsatzplan 2013

6.5. Materialbeschaffung

Für den Verkauf von Servern, Clientrechner und Computerperipherie muss ein Material bestellt werden. Da die meisten Artikel bei einem der drei EDV Großhändler in Österreich immer lagernd sind, kann auf ein internes Lager verzichtet werden. Dazu wird ein minimaler Lagerstand angelegt.²⁹ Dieser soll für dringende Anfragen genutzt werden, jedoch sollte dieser Bestand niemals 10.000€ übersteigen. Es wird im Standard ein Aufschlag von 11% auf die Artikel gemacht.

6.6. Finanzplan

Der Finanzplan, auch Liquiditätsplan genannt, setzt sich aus Ein- und Auszahlungen zusammen. In jedem Fall zählt der Umsatz zu den Einnahmen. Kapitalzuführung wird auch als Einnahme dargestellt. Diese werden in Eigen- und Fremdkapital aufgeteilt. Diese drei Punkte ergeben die Einzahlungen.³⁰ Die Auszahlungen bestehen aus allen Leistungen, die bezahlt werden. In diesem Fall wird bei einer Investition auch der Gesamtbetrag angenommen, hingegen in der Gewinn- und Verlustrechnung wird die Abschreibung angewandt. Daher zeigt der Finanzplan jeden Geld und Finanzfluss auf. Natürlich fallen auch Personalkosten, Materialeinkauf, sowie Kreditzinsen und Tilgungen, wie auch Betriebskosten darunter.³¹

Am Ende einer Periode werden die einzelnen Auszahlungen von den Einnahmen abgezogen. Mit der Vorbelegung des Liquiditätsbestandes verändert sich das verfügbare Kapital positiv oder negativ, je nachdem, ob die Ausgaben größer oder kleiner sind, als die Einnahmen. Es gibt am Jahresende einen Endbestand. Sollte der jeweilige Liquiditätsbestand in einer Periode negativ sein, dann ist das Unternehmen zahlungsunfähig und wird Konkurs anmelden müssen. Damit dies nicht auch der Sharemotion GmbH passiert, wird zu Beginn ein etwas höherer Kredit aufgenommen, damit es auch in umsatzschwachen Monaten zahlungsfähig ist. Grundsätzlich sagt aber die Liquidität nichts über einen Gewinn oder Verlust des Unternehmens aus. Zum Beispiel kann ein Unternehmen investieren und hat dadurch einen niedrigen Liquiditätsstand, jedoch kann sich diese Investition schon kurzfristig im Gewinn des Unternehmen widerspiegeln.

²⁹ vgl. Voss (2010)

³⁰ vgl. Lutz (2010)

³¹ vgl. Voss (2010)

Finanzplan 2013 1. Halbjahr 2013

Periode	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2013
Einzahlungen							
Umsatzerlöse	€ 26.740	€ 47.050	€ 52.390	€ 65.150	€ 64.360	€ 49.130	€ 304.820
Eigenkapital	€ 100.000						€ 100.000
langfristiger Kredit	€ 300.000						€ 300.000
Summe Einzahlungen	€ 426.740	€ 47.050	€ 52.390	€ 65.150	€ 64.360	€ 49.130	€ 704.820
Auszahlungen							
Investitionen	€ 357.052						€ 357.052
Gründungskosten	€ 4.813						€ 4.813
Materialeinkauf	€ 20.000	€ 25.000	€ 28.000	€ 40.000	€ 32.000	€ 20.000	€ 165.000
externes Personal (Zukauf)		€ 1.200	€ 1.600	€ 1.600	€ 800	€ 1.700	€ 6.900
Personal	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 35.334
Server Farm Leasing	€ 1.030	€ 1.030	€ 1.030	€ 1.030	€ 1.255	€ 1.480	€ 6.855
Büromaterial	€ 450	€ 220	€ 170	€ 140	€ 150	€ 130	€ 1.260
Tilgung		€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 10.000
Zinsen	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 7.500
Unternehmerlohn	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 24.000
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520
Telefon	€ 74	€ 78	€ 150	€ 210	€ 87	€ 93	€ 692
Handy	€ 310	€ 220	€ 220	€ 220	€ 220	€ 220	€ 1.410
Marketing	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 40.800
Versicherungen	€ 200	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.550
Strom	€ 350	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 2.400
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820
Betriebskosten Wien	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 504
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260
Abgaben	€ 744	€ 671	€ 563	€ 409	€ 525	€ 409	€ 3.321
Summe Auszahlungen	€ 405.730	€ 51.806	€ 55.120	€ 66.996	€ 58.424	€ 47.419	€ 685.495
Liquidität (Veränderung)	€ 21.010	-€ 4.756	-€ 2.730	-€ 1.846	€ 5.936	€ 1.711	
Liquidität (Bestand)	€ 21.010	€ 16.254	€ 13.524	€ 11.678	€ 17.614	€ 19.325	

Tabelle 6: Finanzplan 2013 1/2

Finanzplan 2013 2. Halbjahr 2013

Periode	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	2. Halbjahr 2013	Summe
Einzahlungen								
Umsatzerlöse	€ 30.500	€ 50.020	€ 70.670	€ 85.340	€ 78.210	€ 71.120	€ 385.860	€ 690.680
Eigenkapital								€ 100.000
langfristiger Kredit								€ 300.000
Summe Einzahlungen	€ 30.500	€ 50.020	€ 70.670	€ 85.340	€ 78.210	€ 71.120	€ 385.860	€ 1.090.680
Auszahlungen								
Investitionen								€ 357.052
Gründungskosten								€ 4.813
Materialeinkauf	€ 15.000	€ 15.000	€ 31.000	€ 40.000	€ 36.500	€ 32.000	€ 169.500	€ 334.500
externes Personal (Zukauf)	€ 400	€ 600	€ 1.200	€ 1.200	€ 1.800	€ 2.400	€ 7.600	€ 14.500
Personal	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 9.815	€ 9.815	€ 9.815	€ 47.112	€ 82.446
Server Farm Leasing	€ 1.480	€ 1.480	€ 1.480	€ 2.510	€ 2.510	€ 2.510	€ 11.970	€ 18.825
Büromaterial	€ 156	€ 110	€ 480	€ 80	€ 70	€ 114	€ 1.010	€ 2.270
Tilgung	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 12.000	€ 22.000
Zinsen	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 6.250	€ 13.750
Unternehmerlohn	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 24.000	€ 48.000
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244	€ 4.488
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440	€ 2.880
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520	€ 5.040
Telefon	€ 141	€ 152	€ 137	€ 142	€ 111	€ 274	€ 957	€ 1.649
Handy	€ 220	€ 220	€ 360	€ 245	€ 245	€ 245	€ 1.535	€ 2.945
Marketing	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 40.800	€ 81.600
Versicherungen	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.620	€ 3.170
Strom	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 2.460	€ 4.860
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820	€ 11.640
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820	€ 5.640
Betriebskosten Wien	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 504	€ 1.008
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260	€ 2.520
Abgaben	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 2.802	€ 6.123
Summe Auszahlungen	€ 41.309	€ 41.358	€ 58.569	€ 71.899	€ 69.074	€ 65.265	€ 347.474	€ 1.032.969
Liquidität (Veränderung)	-€ 10.809	€ 8.662	€ 12.101	€ 13.441	€ 9.136	€ 5.855		
Liquidität (Bestand)	€ 8.516	€ 17.178	€ 29.279	€ 42.720	€ 51.856	€ 57.711		

Tabelle 7: Finanzplan 2013 2/2

6.7. Gewinn und Verlustrechnung

In Gegensatz zum Finanzplan werden hier die Erträge und Aufwendung dargestellt. Hier werden auch der Ertrag und die Aufwendung gegenübergestellt. In diesem Fall fließen alle Investitionen mittels Abschreibung ein.³² Die Tilgung der Kreditrate wird nicht angegeben, da diese nur eine Verschiebung der Fremdkapitalanteile zu dem Eigenkapitalanteil bewirkt. Unter den Aufwendungen fallen alle Ausgaben, für den allgemeinen Geschäftsbetrieb.

Am Ende jeder Periode werden die Aufwendungen von den Erträgen abgezogen. Ist die Zahl positiv, dann hat das Unternehmen einen Gewinn zu verbuchen. Ist sie Negativ, dann schreibt das Unternehmen einen Verlust. Wichtigste Ziffer ist aber die Letzte, denn diese summiert alle Erträge und zieht die Summe der Aufwendungen ab. In diesem Fall sollte das Gesamtjahr oder die Periode positiv sein.

³² vlg. Voss (2009)

Gewinn und Verlustrechnung

1. Halbjahr 2013

Periode	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2013
Erträge							
Umsatzerlöse	€ 26.740	€ 47.050	€ 52.390	€ 65.150	€ 64.360	€ 49.130	€ 304.820
Summe Erträge	€ 26.740	€ 47.050	€ 52.390	€ 65.150	€ 64.360	€ 49.130	€ 304.820
Aufwendungen							
Abschreibung	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 20.772
Materialeinkauf/ Zukauf	€ 20.000	€ 26.200	€ 29.600	€ 41.600	€ 32.800	€ 21.700	€ 171.900
Personal	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 35.334
Server Farm Leasing	€ 1.030	€ 1.030	€ 1.030	€ 1.030	€ 1.255	€ 1.480	€ 6.855
Büromaterial	€ 450	€ 220	€ 170	€ 140	€ 150	€ 130	€ 1.260
Zinsen	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 7.500
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520
Telefon	€ 74	€ 78	€ 150	€ 210	€ 87	€ 93	€ 692
Handy	€ 310	€ 220	€ 220	€ 220	€ 220	€ 220	€ 1.410
Marketing	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 40.800
Versicherungen	€ 200	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.550
Strom	€ 350	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 2.400
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820
Betriebskosten Wien	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 504
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260
Abgaben	€ 744	€ 671	€ 563	€ 409	€ 525	€ 409	€ 3.321
Summe Aufwendungen	€ 43.327	€ 49.268	€ 52.582	€ 64.458	€ 55.886	€ 44.881	€ 310.402
Gewinn/ Verlust	-€ 16.587	-€ 2.218	-€ 192	€ 692	€ 8.474	€ 4.249	-€ 5.582

Tabelle 8: Gewinn und Verlustrechnung 2013 1/2

Gewinn und Verlustrechnung

2. Halbjahr 2013

Periode	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2. Halbjahr 2013	Summe
Erträge								
Umsatzerlöse	€ 30.500	€ 50.020	€ 70.670	€ 85.340	€ 78.210	€ 71.120	€ 385.860	€ 690.680
Summe Erträge	€ 30.500	€ 50.020	€ 70.670	€ 85.340	€ 78.210	€ 71.120	€ 385.860	€ 690.680
Aufwendungen								
Abschreibung	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 20.772	€ 41.543
Materialeinkauf/ Zukauf	€ 15.400	€ 15.600	€ 32.200	€ 41.200	€ 38.300	€ 34.400	€ 177.100	€ 349.000
Personal	€ 5.889	€ 5.889	€ 5.889	€ 9.815	€ 9.815	€ 9.815	€ 47.112	€ 82.446
Server Farm Leasing	€ 1.480	€ 1.480	€ 1.480	€ 2.510	€ 2.510	€ 2.510	€ 11.970	€ 18.825
Büromaterial	€ 156	€ 110	€ 480	€ 80	€ 70	€ 114	€ 1.010	€ 2.270
Zinsen	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 7.500	€ 15.000
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244	€ 4.488
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440	€ 2.880
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520	€ 5.040
Telefon	€ 74	€ 78	€ 150	€ 210	€ 87	€ 93	€ 692	€ 1.384
Handy	€ 310	€ 220	€ 220	€ 220	€ 220	€ 220	€ 1.410	€ 2.820
Marketing	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 6.800	€ 40.800	€ 81.600
Versicherungen	€ 200	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.550	€ 3.100
Strom	€ 350	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 410	€ 2.400	€ 4.800
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820	€ 11.640
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820	€ 5.640
Betriebskosten Wien	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 84	€ 504	€ 1.008
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260	€ 2.520
Abgaben	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 2.802	€ 6.123
Summe Aufwendungen	€ 38.664	€ 38.746	€ 55.904	€ 69.404	€ 66.487	€ 62.521	€ 331.726	€ 642.127
Gewinn/ Verlust	-€ 8.164	€ 11.274	€ 14.766	€ 15.936	€ 11.723	€ 8.599	€ 54.134	€ 48.553

Tabelle 9: Gewinn und Verlustrechnung 2013 2/2

6.8. Bilanz

Die Planbilanz gibt einen Überblick über die Entwicklung und Darstellung der Vermögensverhältnisse eines Unternehmens.³³

In der linken Seite, die Aktiva Seite werden alle Werte eines Unternehmens aufgelistet. Hierunter fallen natürlich alle Sachanlagen, wie Immobilien, Ausstattungen und Besitztümer. Zum Umlaufvermögen zählen der Bankstand, der Lagerstand und alle Forderungen an Kunden. Der Umsatz bzw. Verkauf wird in diesem Fall nicht bewertet, sondern nur wie viel das Unternehmen derzeit Wert ist. Die Forderungen entstehen durch gestellte Rechnungen, die noch nicht fällig sind bzw. noch nicht bezahlt wurden. Daher wurde der Monatsletzte Umsatz mit 60% angenommen.³⁴ Im Folgejahr 2014 wird auch noch bei den Forderungen das Vorletzte Monat mit 20% angenommen. Da es bei einigen Kunden vorkommt, dass sie nicht Liquid sind, werden die Zahlungen im Folgemonat getätigt.

Auf Passiva Seite, die man rechts findet, werden die Finanzquellen aufgelistet. Dabei unterscheidet man zwischen dem Eigenkapital und den Verbindlichkeiten. Verbindlichkeiten sind Forderungen von Lieferanten und Banken. Mit all diesen Werten wird der Bilanzgewinn berechnet.

Dazu nimmt man die Summe aller Aktiva und zieht alle Posten der Passiva Seite ab.

Die Summe der Aktiva und Passiva muss immer ident sein.

³³ vgl. Voss (2009)

³⁴ vgl. Hollidt (2009)

Planbilanz 2013

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen		Eigenkapital	
Sachanlagen	€ 315.509	€ 100.000	Stammeinlage
		-€ 4.276	Bilanzgewinn/ -verlust
Umlaufvermögen		Verbindlichkeiten	
Lagerstand	€ 2.833	€ 278.000	Bankkredit
Liquida	€ 57.711	€ 45.000	Lieferanten
Forderungen	€ 42.672		
Aktiva	€ 418.724	€ 418.724	Passiva

Tabelle 10: Planbilanz 2013

6.9. Kennzahlen

Cashflow

Diese Kennzahl wird zur Ermittlung der derzeitigen Ertragskraft des Unternehmens und zur Bestimmung der Finanzierungsvolumen herangezogen.³⁵

Cashflow = Betriebseinzahlungen der Periode – Betriebsauszahlungen der Periode

Cashflow ₂₀₁₃ = 1090680€ – 1034969€ = 55711€

Cashflow ₂₀₁₄ = 996110€ – 944711€ = 115788€

³⁵ vgl. Voss (2010)

7. Zusammenfassung

Zusammenfassend sollte die Unternehmung mit diesem Konzept einen guten Start ins erste Geschäftsjahr haben. Um dies zu ermöglichen, wird den Geschäftsführern vorab im Jahr 2012 noch einiges abverlangt werden. Dieser Business Plan soll die Struktur des Unternehmens vorgeben und soll vorab eingehalten werden.

Anhang

Anhang A: Materialbeschaffung

Materialbedarf

2013							
	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2013
Anfangsbestand	€ 0	€ 3.713	€ 3.526	€ 3.313	€ 4.064	€ 3.757	
Zugang EK	€ 20.000	€ 25.000	€ 28.000	€ 40.000	€ 32.000	€ 20.000	€ 165.000
Umsatz VK (Aufschlag 11%)	€ 18.300	€ 28.300	€ 31.700	€ 44.100	€ 36.300	€ 24.100	€ 182.800
Abgang EK	€ 16.287	€ 25.187	€ 28.213	€ 39.249	€ 32.307	€ 21.449	€ 162.692
Endbestand	€ 3.713	€ 3.526	€ 3.313	€ 4.064	€ 3.757	€ 2.308	€ 2.308

	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2. Halbjahr 2013	Summe
Anfangsbestand	€ 2.308	€ 7.162	€ 1.923	€ 2.201	€ 4.999	€ 2.730		
Zugang EK	€ 15.000	€ 15.000	€ 31.000	€ 40.000	€ 36.500	€ 32.000	€ 169.500	€ 334.500
Umsatz VK (Aufschlag 11%)	€ 11.400	€ 22.740	€ 34.520	€ 41.800	€ 43.560	€ 35.840	€ 189.860	€ 372.660
Abgang EK	€ 10.146	€ 20.239	€ 30.723	€ 37.202	€ 38.768	€ 31.898	€ 168.975	€ 331.667
Endbestand	€ 7.162	€ 1.923	€ 2.201	€ 4.999	€ 2.730	€ 2.833	€ 2.833	€ 2.833

2014							
	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2014
Anfangsbestand	€ 2.833	€ 6.515	€ 10.429	€ 11.746	€ 8.460	€ 7.431	
Zugang EK	€ 30.000	€ 55.000	€ 50.000	€ 30.000	€ 40.000	€ 25.000	€ 230.000
Umsatz VK (Aufschlag 11%)	€ 29.570	€ 57.400	€ 54.700	€ 37.400	€ 46.100	€ 32.400	€ 257.570
Abgang EK	€ 26.317	€ 51.086	€ 48.683	€ 33.286	€ 41.029	€ 28.836	€ 229.237
Endbestand	€ 6.515	€ 10.429	€ 11.746	€ 8.460	€ 7.431	€ 3.595	€ 3.595

	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2. Halbjahr 2014	Summe
Anfangsbestand	€ 3.595	€ 2.146	€ 6.660	€ 5.987	€ 6.211	€ 5.554		
Zugang EK	€ 20.000	€ 20.000	€ 40.000	€ 70.000	€ 45.000	€ 40.000	€ 235.000	€ 465.000
Umsatz VK (Aufschlag 11%)	€ 24.100	€ 17.400	€ 45.700	€ 78.400	€ 51.300	€ 46.750	€ 263.650	€ 521.220
Abgang EK	€ 21.449	€ 15.486	€ 40.673	€ 69.776	€ 45.657	€ 41.608	€ 234.649	€ 463.886
Endbestand	€ 2.146	€ 6.660	€ 5.987	€ 6.211	€ 5.554	€ 3.947	€ 3.947	€ 3.947

Tabelle 11: Materialbedarf

Anhang B: Personalkosten

Personalplanung 2013

Tätigkeit	Beginn	Stunden	Standort	Bruttogehalt	Lohnnebenkosten	Summe
Sekretärin	Jänner	20	Wien	€ 970,00	51%	€ 1.465
Techniker Standort	Jänner	38,5	Graz	€ 2.500,00	51%	€ 3.775
Techniker Standort	Oktober	38,5	Wien	€ 2.600,00	51%	€ 3.926
Telefonistin Oktober	Oktober	15	Graz	€ 430,00	51%	€ 649
Gesamtkosten Jänner 2013 bis September 2013/ Monat						€ 5.889
Gesamtkosten Oktober 2013 bis Dezember 2013/ Monat						€ 9.815
Gesamtkosten 2013						€ 82.446

Personalplanung 2014

Tätigkeit	Beginn	Stunden	Standort	Bruttogehalt	Lohnnebenkosten	Summe
Sekretärin	2013	25	Wien	€ 1.150,00	51%	€ 1.737
Sekretärin	Jän. 14	25	Graz	€ 1.080,00	51%	€ 1.631
Techniker	2013	38,5	Graz	€ 2.630,00	51%	€ 3.971
Techniker	2013	38,5	Wien	€ 2.740,00	51%	€ 4.137
Telefonistin	2013	15	Graz	€ 445,00	51%	€ 672
Techniker	Jun. 14	38,5	Graz	€ 2.580,00	51%	€ 3.896
Lehrling	Jun. 14	38,5	Graz	€ 520,00	51%	€ 785
Gesamtkosten Jänner 2014 bis Mai 2014 / Monat						€ 12.148
Gesamtkosten Juni 2014 bis Dezember 2014 / Monat						€ 16.829
Gesamtkosten 2014						€ 178.542

Tabelle 12: Personalkosten

Anhang C: Werbungskosten

Werbungskosten

Bereiche	Gesamtjahr 2013
Zeitschriften	€ 3.200
Prospekte	€ 4.100
Zeitungen	€ 7.100
Messestand	€ 13.700
Google	€ 32.950
Einträge in Social Network Siten	€ 13.400
Gelbe Seiten	€ 450
Werbegeschenke	€ 5.000
Autofolie	€ 1.700
Gesamt	€ 81.600

Bereiche	Gesamtjahr 2014
Zeitschriften	€ 3.000
Prospekte	€ 4.000
Zeitungen	€ 2.000
Messestand	€ 14.000
Google	€ 25.000
Einträge in Social Network Siten	€ 15.000
Werbegeschenke	€ 2.000
Autofolie	€ 1.000
Gesamt	€ 66.000

Tabelle 13: Werbungskosten

Anhang D: Umsatzplan 2014

Geplante Umsatzerlöse für 2014

Bereiche	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2014
Clouding Anlagen	€ 11.300	€ 11.700	€ 12.300	€ 13.100	€ 13.600	€ 14.050	€ 76.050
Verkauf Server/ Clientrechner	€ 29.570	€ 57.400	€ 54.700	€ 37.400	€ 46.100	€ 32.400	€ 257.570
Dienstleistung	€ 11.200	€ 12.300	€ 9.700	€ 12.300	€ 14.870	€ 13.650	€ 74.020
Verkauf ERP/CRM	€ 3.200	€ 2.100	€ 6.400	€ 5.700	€ 6.700	€ 5.470	€ 29.570
Vermietung	€ 1.100	€ 1.570	€ 3.700	€ 5.870	€ 4.140	€ 3.250	€ 19.630
Verkauf übrige	€ 680	€ 450	€ 5.740	€ 2.930	€ 2.240	€ 2.280	€ 14.320
Gesamt	€ 57.050	€ 85.520	€ 92.540	€ 77.300	€ 87.650	€ 71.100	€ 471.160

Bereiche	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2. Halbjahr 2014
Clouding Anlagen	€ 14.600	€ 15.200	€ 16.200	€ 18.300	€ 19.700	€ 21.100	€ 105.100
Verkauf Server/ Clientrechner	€ 24.100	€ 17.400	€ 45.700	€ 78.400	€ 51.300	€ 46.750	€ 263.650
Dienstleistung	€ 12.470	€ 7.400	€ 16.800	€ 15.400	€ 17.800	€ 18.500	€ 88.370
Verkauf ERP/CRM		€ 6.100	€ 4.800	€ 7.460	€ 10.300	€ 5.670	€ 34.330
Vermietung	€ 1.870	€ 2.470	€ 3.670	€ 2.740	€ 5.470	€ 6.540	€ 22.760
Verkauf übrige	€ 470	€ 670	€ 2.610	€ 1.480	€ 3.040	€ 2.470	€ 10.740
Gesamt	€ 53.510	€ 49.240	€ 89.780	€ 123.780	€ 107.610	€ 101.030	€ 524.950

Bereiche	Gesamtjahr 2014
Clouding Anlagen	€ 181.150
Verkauf Server/ Clientrechner	€ 521.220
Dienstleistung	€ 162.390
Verkauf ERP/CRM	€ 63.900
Vermietung	€ 42.390
Verkauf übrige	€ 25.060
Gesamt	€ 996.110

Tabelle 14: Umsatzplan 2014

Anhang E: Finanzplan 2014 1/2

Finanzplan 2014

1. Halbjahr 2014

Periode	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2013
Einzahlungen							
Umsatzerlöse	€ 57.050	€ 85.520	€ 92.540	€ 77.300	€ 87.650	€ 71.100	€ 471.160
Summe Einzahlungen	€ 57.050	€ 85.520	€ 92.540	€ 77.300	€ 87.650	€ 71.100	€ 471.160
Auszahlungen							
Materialeinkauf	€ 30.000	€ 55.000	€ 50.000	€ 30.000	€ 40.000	€ 25.000	€ 230.000
externes Personal (Zukauf)	€ 1.200	€ 2.100	€ 2.100	€ 1.200	€ 1.200	€ 1.400	€ 9.200
Personal	€ 12.148	€ 12.148	€ 12.148	€ 12.148	€ 12.148	€ 16.829	€ 77.569
Server Farm Leasing	€ 2.960	€ 2.960	€ 3.990	€ 3.990	€ 4.440	€ 4.440	€ 22.780
Büromaterial	€ 500	€ 340	€ 240	€ 170	€ 170	€ 210	€ 1.630
Tilgung	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 12.000
Zinsen	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 6.950
Unternehmerlohn	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 30.000
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440
PKW 3	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 1.872
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520
Telefon	€ 210	€ 220	€ 200	€ 170	€ 150	€ 280	€ 1.230
Handy	€ 400	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.750
Marketing	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 33.000
Versicherungen	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.620
Strom	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 3.300
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820
Betriebskosten Wien	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 552
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260
Abgaben	€ 744	€ 671	€ 563	€ 409	€ 525	€ 409	€ 3.321
Summe Auszahlungen	€ 65.728	€ 91.275	€ 87.077	€ 65.923	€ 76.469	€ 66.404	€ 452.878
Liquidität (Veränderung)	-€ 8.678	-€ 5.755	€ 5.463	€ 11.377	€ 11.181	€ 4.696	
Liquidität (Bestand)	€ 49.033	€ 43.277	€ 48.740	€ 60.117	€ 71.298	€ 75.993	

Tabelle 15: Finanzplan 2014 1/2

Anhang F: Finanzplan 2014 2/2

Finanzplan 2014

2. Halbjahr 2014

Periode	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	2. Halbjahr 2013	Summe
Einzahlungen								
Umsatzerlöse	€ 53.510	€ 49.240	€ 89.780	€ 123.780	€ 107.610	€ 101.030	€ 524.950	€ 996.110
Summe Einzahlungen	€ 53.510	€ 49.240	€ 89.780	€ 123.780	€ 107.610	€ 101.030	€ 524.950	€ 996.110
Auszahlungen								
Materialeinkauf	€ 20.000	€ 20.000	€ 40.000	€ 70.000	€ 45.000	€ 40.000	€ 235.000	€ 465.000
externes Personal (Zukauf)	€ 1.100	€ 800	€ 700	€ 3.400	€ 2.400	€ 1.800	€ 10.200	€ 19.400
Personal	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 100.974	€ 178.542
Server Farm Leasing	€ 4.440	€ 5.020	€ 5.020	€ 6.050	€ 6.050	€ 6.050	€ 32.630	€ 55.410
Büromaterial	€ 410	€ 60	€ 40	€ 170	€ 60	€ 240	€ 980	€ 2.610
Tilgung	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 12.000	€ 24.000
Zinsen	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 6.250	€ 13.200
Unternehmerlohn	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 30.000	€ 60.000
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244	€ 4.488
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440	€ 2.880
PKW 3	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 1.872	€ 3.744
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520	€ 5.040
Telefon	€ 290	€ 310	€ 280	€ 270	€ 260	€ 270	€ 1.680	€ 2.910
Handy	€ 570	€ 320	€ 320	€ 320	€ 320	€ 320	€ 2.170	€ 3.920
Marketing	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 33.000	€ 66.000
Versicherungen	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.620	€ 3.240
Strom	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 3.300	€ 6.600
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820	€ 11.640
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820	€ 5.640
Betriebskosten Wien	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 552	€ 1.104
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260	€ 2.520
Abgaben	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 2.802	€ 6.123
Summe Auszahlungen	€ 61.730	€ 61.314	€ 81.280	€ 115.014	€ 89.010	€ 83.484	€ 491.834	€ 944.711
Liquidität (Veränderung)	-€ 8.220	-€ 12.074	€ 8.500	€ 8.766	€ 18.600	€ 17.546		
Liquidität (Bestand)	€ 76.451	€ 64.377	€ 72.877	€ 81.642	€ 100.242	€ 117.788		

Tabelle 16: Finanzplan 2014 2/2

Anhang G: Gewinn und Verlustrechnung 2014 1/2

Gewinn und Verlustrechnung 1. Halbjahr 2014

Periode	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	1. Halbjahr 2014
Erträge							
Umsatzerlöse	€ 57.050	€ 85.520	€ 92.540	€ 77.300	€ 87.650	€ 71.100	€ 471.160
Summe Erträge	€ 57.050	€ 85.520	€ 92.540	€ 77.300	€ 87.650	€ 71.100	€ 471.160
Aufwendungen							
Abschreibung	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 20.772
Materialeinkauf/ Zukauf	€ 31.200	€ 57.100	€ 52.100	€ 31.200	€ 41.200	€ 26.400	€ 239.200
Personal	€ 12.148	€ 12.148	€ 12.148	€ 12.148	€ 12.148	€ 16.829	€ 77.569
Server Farm Leasing	€ 4.440	€ 5.020	€ 5.020	€ 6.050	€ 6.050	€ 6.050	€ 32.630
Büromaterial	€ 500	€ 340	€ 240	€ 170	€ 170	€ 210	€ 1.630
Zinsen	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 6.950
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440
PKW 3	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 1.872
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520
Telefon	€ 210	€ 220	€ 200	€ 170	€ 150	€ 280	€ 1.230
Handy	€ 400	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.750
Marketing	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 33.000
Versicherungen	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.620
Strom	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 3.300
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820
Betriebskosten Wien	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 552
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260
Abgaben	€ 744	€ 671	€ 563	€ 409	€ 525	€ 409	€ 3.321
Summe Aufwendungen	€ 63.670	€ 89.797	€ 84.569	€ 64.445	€ 74.541	€ 64.476	€ 441.499
Gewinn/ Verlust	-€ 6.620	-€ 4.277	€ 7.971	€ 12.855	€ 13.109	€ 6.624	€ 29.661

Tabelle 17: Gewinn und Verlustrechnung 2014 1/2

Anhang H: Gewinn und Verlustrechnung 2014 2/2

Gewinn und Verlustrechnung **2. Halbjahr 2014**

Periode	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2. Halbjahr 2014	Summe
Erträge								
Umsatzerlöse	€ 53.510	€ 49.240	€ 89.780	€ 123.780	€ 107.610	€ 101.030	€ 524.950	€ 996.110
Summe Erträge	€ 53.510	€ 49.240	€ 89.780	€ 123.780	€ 107.610	€ 101.030	€ 524.950	€ 996.110
Aufwendungen								
Abschreibung	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 3.462	€ 20.772	€ 41.543
Materialeinkauf/ Zukauf	€ 21.100	€ 20.800	€ 40.700	€ 73.400	€ 47.400	€ 41.800	€ 245.200	€ 484.400
Personal	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 16.829	€ 100.974	€ 178.542
Server Farm Leasing	€ 4.440	€ 5.020	€ 5.020	€ 6.050	€ 6.050	€ 6.050	€ 32.630	€ 65.260
Büromaterial	€ 410	€ 60	€ 40	€ 170	€ 60	€ 240	€ 980	€ 2.610
Zinsen	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 1.158	€ 6.950	€ 13.900
PKW 1	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 374	€ 2.244	€ 4.488
PKW 2	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 240	€ 1.440	€ 2.880
PKW 3	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 1.872	€ 3.744
Kopierer	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 2.520	€ 5.040
Telefon	€ 290	€ 310	€ 280	€ 270	€ 260	€ 270	€ 1.680	€ 2.910
Handy	€ 570	€ 320	€ 320	€ 320	€ 320	€ 320	€ 2.170	€ 3.920
Marketing	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 5.500	€ 33.000	€ 66.000
Versicherungen	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 270	€ 1.620	€ 3.240
Strom	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 3.300	€ 6.600
Internet	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 970	€ 5.820	€ 11.640
Miete	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 470	€ 2.820	€ 5.640
Betriebskosten Wien	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 92	€ 552	€ 1.104
Betriebskosten Graz	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 210	€ 1.260	€ 2.520
Abgaben	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 525	€ 409	€ 2.802	€ 6.123
Summe Aufwendungen	€ 58.192	€ 57.776	€ 77.742	€ 111.476	€ 85.472	€ 79.946	€ 470.605	€ 912.105
Gewinn/ Verlust	-€ 4.682	-€ 8.536	€ 12.038	€ 12.304	€ 22.138	€ 21.084	€ 54.345	€ 84.005

Tabelle 18: Gewinn und Verlustrechnung 2014 2/2

Anhang I: Planbilanz 2014

Planbilanz 2014

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen		Eigenkapital	
Sachanlagen	€ 273.965	€ 95.724	Stammeinlage
		€ 28.116	Bilanzgewinn/ -verlust
Umlaufvermögen		Verbindlichkeiten	
Lagerstand	€ 3.947	€ 254.000	Bankkredit
Liquida	€ 117.788	€ 100.000	Lieferanten
Forderungen	€ 82.140		
Aktiva	€ 477.840	€ 477.840	Passiva

Tabelle 19: Planbilanz 2014

Anhang J: Raum Plan Zentrale EG

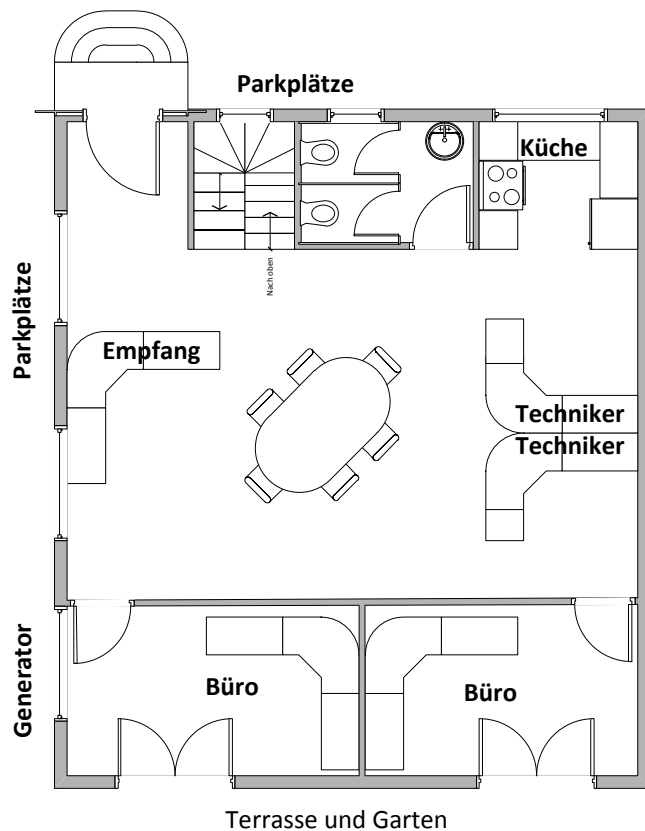


Abbildung 5: Raumplan Zentrale Graz EG

Anhang K: Raum Plan Zentrale Keller

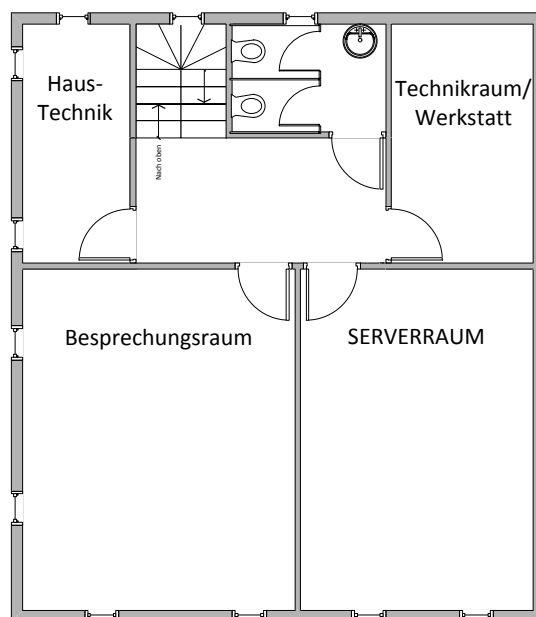


Abbildung 6: Raumplan Zentrale Graz Keller

Anhang L: Raum Plan Filiale

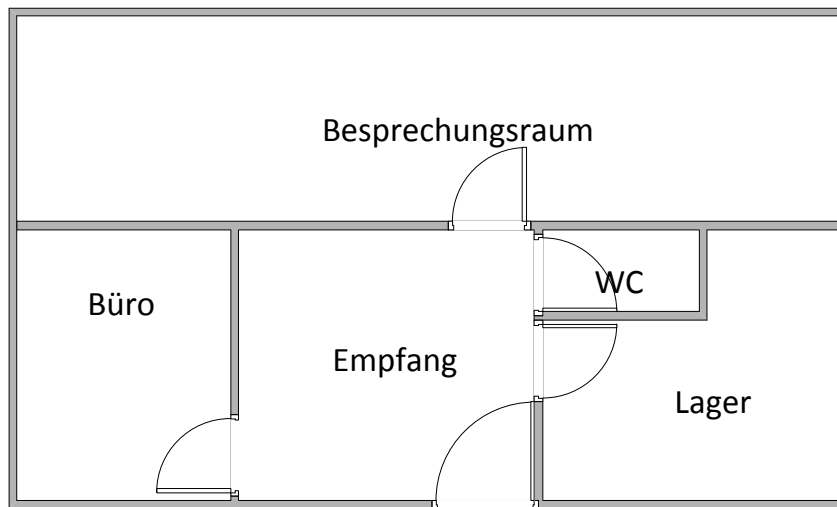


Abbildung 7: Raumplan Wien

Literaturverzeichnis

Bücher:

- **Vollert, Klaus**

Marketing- Eine Einführung in die marktorientierte Unternehmensführung

Bayreuth, 2006

Verlag PCO

- **Vollert, Klaus**

Grundlagen des strategischen Marketing

2. Auflage, Bayreuth, 1999

Verlag PCO

- **Horn, Dominic**

Untersuchung und Bewertung von Lösungen der Hochverfügbarkeit

1. Auflage, Saarbrücken, 2009

VDM Verlag Dr. Müller

- **Metzger, Christian, Reitz, Thorsten, Villar, Juan**

Cloud Computing

1. Auflage, München, 2011

Carl Hanser Verlag München

- **Voss, Rüdiger**

BWL Kompakt

5. Auflage, 2010

Merkur Verlag Rinteln

- **Hollidt, Andreas / Piel, Andreas**

Rechnungswesen Band 1: Buchführung,

4. Auflage, 2009

P & H Verlag Berlin

- **Bengel, Günther/ Baun, Christian/ Kunze, Marcel/ Stucky, Karl-Uwe**

Masterkurs Parallele und Verteilte Systeme: Grundlagen und Programmierung von Multicoreprozessoren, Multiprozessoren, Cluster und Grid

1. Auflage, 2008

Verlag Vieweg + Teubner

- **Lutz, Andreas/ Bussler Christian**

Die Businessplan- Mappe

3. Auflage 2010

Linde Verlag Wien

Zeitschriften

- **InfoWorld Media Group, Inc.**

Infoworld- USA, 2000, Band 22,Nr. 19

Internetadressen

- **Statistik Austria, www.statistik.at Stand 03.01.2012**

http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/

http://www.statistik.at/web_de/statistiken/unternehmen_arbeitsstaetten/unternehmensdemografie_insgesamt/neugruendungen

- **Wirtschaftskammer Österreich (WKO), www.wko.at Stand 04.01.2012**

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=270839&DstID=0&BrID=534

- **Google Inc, Adwords <https://adwords.google.com> Stand 08.01.2012**

https://adwords.google.com/cm/CampaignMgmt?__u=9795729603&__c=3775338723#r.ONLINE&app=cm

Erklärung

Ich erkläre, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe.